

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, управления и природопользования
Бухгалтерский учёт и статистика

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О.Н. Харченко
«_____» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**«ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ ПАО «ФСК ЕЭС»**

38.03.01 «Экономика»
38.03.01.01.01 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит (в коммерческих организациях)»

Научный руководитель _____ доцент, канд. экон. наук Н.В.Непомнящая

Выпускник _____ Гизатуллина Эльвира Маратовна

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Методологические аспекты экономико-статистического анализа эффективности организации и организационно-экономическая характеристика ПАО «ФСК ЕЭС».....	6
1.1Обобщение отечественного и зарубежного опытов анализа эффективности предприятия.....	6
1.2 Методы прогнозирования эффективности организации	14
1.3 Организационно-экономическая характеристика деятельности ПАО «ФСК ЕЭС»	20
2 Анализ показателей прибыли ПАО «ФСК ЕЭС»	25
2.1 Анализ состава и динамики прибыли организации.....	25
2.2 Анализ структуры и качества прибыли ПАО «ФСК ЕЭС»	29
2.3 Факторный анализ прибыли предприятия.....	33
3 Анализ рентабельности и прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС».....	47
3.1 Анализ уровня и динамики рентабельности предприятия	47
3.2 Факторный анализ рентабельности организации	49
3.3 Прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС» на основе аналитической формы динамического развития показателей	56
Заключение	61
Список использованных источников	64
Приложение А-Д.....	69
Приложение Е	79
Приложение Ж.....	80
Приложение И.....	81

ВВЕДЕНИЕ

Современный анализ, происходящих в бизнесе процессов, строится на основании неполных данных по отдельным показателям, отсутствует общепринятая методика оценки потенциала предприятий и эффективности его использования.

Разрозненность получаемых потенциальными инвесторами сведений, так же как и их ограниченность, может привести к ошибочным выводам, сформировать неверные представления о состоянии индустрии и перспективах ее развития. Все указанные недостатки особо ощутимы там, где сильнее проявляется действие рыночных механизмов.

Актуальность выпускной квалификационной работы состоит в том, что в условиях интернационализации и глобализации хозяйственной жизни важнейшей задачей хозяйствующего субъекта является эффективное управление деятельностью организации и прогнозирование ее результатов.

Объект исследования: финансово-хозяйственная деятельность Публичного акционерного общества «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС»).

Предмет исследования: процессы и тенденции, определяющие эффективность деятельности ПАО «ФСК ЕЭС».

Цель дипломной работы: выявление путей повышения эффективности деятельности Публичного акционерного общества «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС») и увеличения прибыли и рентабельности организации.

Задачами исследования являются:

- оценка методов отечественного и зарубежного опытов анализа эффективности предприятия;
- обобщение методов прогнозирования финансового состояния предприятия;
- организационно-экономическая характеристика ПАО «ФСК ЕЭС»;

- анализ прибыли и рентабельности ПАО «ФСК ЕЭС»;
- прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС»;
- формулировка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС».

Информационной основой исследования стали разработки отечественных и зарубежных ученых в области повышения эффективности деятельности предприятия, в том числе в аспектах прогнозирования эффективности деятельности; данные бухгалтерской отчетности, аналитические и статистические материалы, опубликованные в российских периодических изданиях и на официальных сайтах службы государственной статистики.

В качестве методического инструментария исследования применялись следующие методы: сравнительный анализ, факторный анализ, аналитическое выравнивание, группировка, методы оценки эффективности деятельности организации и т.п.

Предмет исследования, цель и задачи определили структуру выпускной квалификационной работы, которая состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы.

В первой главе «Методологические аспекты экономико-статистического анализа эффективности организации и организационно-экономическая характеристика организации «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС»))» дана характеристика деятельности предприятия, изучены подходы к оценке эффективности деятельности предприятия

Во второй главе «Анализ показателей прибыли «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС»))», проведен анализ уровня и динамики прибыли организации, анализ структуры и качества прибыли, анализ показателей прибыли организации.

В третьей главе Анализ рентабельности и прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС» представлен анализ уровня и

динамики рентабельности предприятия, факторный анализ рентабельности предприятия, проведено аналитическое выравнивание.

В заключении систематизированы выводы, которые были сделаны по трём главам, с учетом поставленной цели и задач.

1 Методологические аспекты экономико-статистического анализа эффективности организации и организационно-экономическая характеристика «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС»)

1.1 Обобщение отечественного и зарубежного опытов анализа эффективности предприятия

Финансовое состояние – это важная характеристика экономической деятельности предприятий во внешней среде. Оно в значительной степени определяет рыночную стоимость предприятий, деловой потенциал, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы предприятий и его партнеров по финансовым и другим отношениям [2].

Экономический анализ финансового состояния предприятий использует весь комплекс доступной информации, носит оперативный характер и полностью подчинен воле руководства предприятием. Только такой анализ дает возможность реально оценить состояние дел на предприятиях, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но и себестоимости отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, позволяет с особой точностью изучить характер ответственности должностных лиц за соблюдением разделов бизнес–плана [4].

Среди ученых, уделивших значительное внимание исследованию финансового состояния предприятий, следует выделить таких, как И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, Ю. Бригхем, Л. Гапенськи, Т. Р. Карлин, В.В. Ковалев, М. Крейнина, Г.В. Савицкая, В.Т. Савчук, А.С. Стоянова и др.

Вопросам анализа финансового состояния предприятий посвящено множество трудов авторов разных стран. Исследования по этому вопросу отражены в трудах С. Ф. Покропивного, А.М. Поддериогина, Т.Г. Беня, С.Б. Бабы, В.М. Родионова, М.А. Федотова и других.

Финансовое состояние субъектов хозяйствования – это показатель их кредитоспособности, платежеспособности, выполнения обязательств перед государством и другими предприятиями.

Обзор экономической литературы позволяет сделать вывод, что как в трактовке сущности финансового состояния, так и в определении состава показателей и их критических значений наблюдаются разногласия. Большинство авторов (Ф.Ф. Бутинец, Е.В. Мних, А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин, Т.Д. Костенко, Е.О. Пидгора, В.С. Рижиков) определяют финансовое состояние как меру обеспеченности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами для своевременности расчетов [1].

Информационной базой анализа финансового состояния является бухгалтерская финансовая отчетность, то есть система показателей, отражающих имущественное и финансовое состояние предприятий на конкретную дату. [8].

Помимо финансовой отчетности используется информация, которая доступна только внутренним пользователям, т.е. подразделениям и работникам предприятия. Каждый из них использует ту информацию, которая ему необходима для принятия соответствующих управленческих решений. Так, руководителю финансового отдела важно знать реальную оценку деятельности своего предприятия и его финансового состояния, руководителю маркетингового отдела нужна своя информация для разработки стратегии выхода на рынок и т.д. [5].

Основными задачами анализа финансового состояния предприятий является изучение и оценка:

- показателей платежеспособности;
- показателей финансовой устойчивости;
- показателей деловой активности;
- показателей деятельности на рынке и сотрудничества с финансовыми учреждениями;
- показателей качества управления.

Для комплексного анализа финансового состояния предприятий необходимо оценить тенденции наиболее общих показателей, с разных сторон характеризующих финансовое состояние предприятия. Показателями и факторами надлежащего финансового состояния предприятий, в частности, могут быть: стойкая платежеспособность, эффективное использование капитала, своевременная организация расчетов, наличие стабильных финансовых ресурсов [11].

Наиболее общими показателями комплексной оценки финансового состояния предприятий являются показатели доходности и рентабельности. Значение имеет анализ структуры доходов предприятий и оценка взаимосвязи прибыли с показателями рентабельности.

Анализ финансового состояния предполагает проведение анализа деятельности предприятия по определенным направлениям. Эти направления отличаются в отечественной практике и зарубежном опыте, что представлено на рисунке (рисунок 1). В практике отечественных ученых достаточно широко применяются горизонтальный, вертикальный, факторный, сравнительный и коэффициентный анализы. При этом анализ проводится как по абсолютным, так и по относительным показателям.

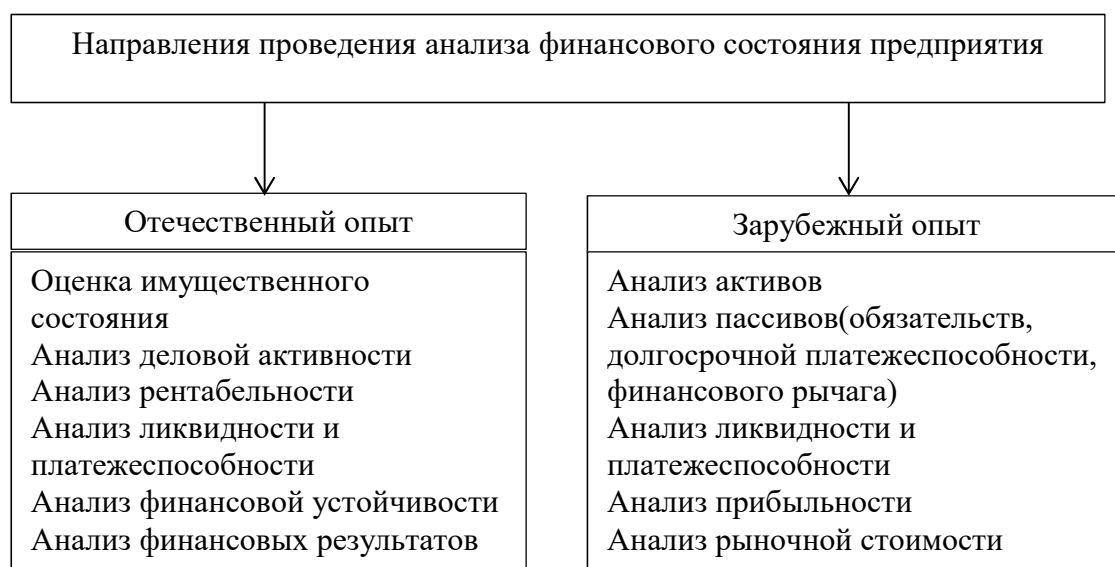


Рисунок 1 - Направления проведения анализа финансового состояния предприятия

В зарубежной практике анализ финансового состояния проводится

преимущественно путем коэффициентного анализа (ratio analysis) по отдельным направлениям. Это позволяет анализировать различные предприятия, несмотря на масштабы их деятельности, определяя эффективность и прибыльность их деятельности. Предпочтение отдается проведению сравнительного анализа (данные предприятия сравниваются с установленными нормативам или показателям предприятий–конкурентов), трендового анализа, который включает в себя вертикальный анализ, горизонтальный анализ относительных показателей. Широко применяется также факторный анализ, особенно с помощью модели Дюпона [7].

Сравним методики расчета показателей финансового состояния предприятия по отдельным направлениям отечественных и зарубежных авторов. В таблицах 1 – 4 представлена их сравнительная характеристика.

Согласно данным, представленным в таблице 1 [18], оценки активов предприятий по зарубежной и отечественной методике достаточно отличаются. Так, в зарубежном опыте в качестве характеристики имущественного состояния предприятия выступают показатели оборачиваемости, определяющие эффективность использования вложенного капитала в производственный процесс [15]. В отечественном опыте, кроме определенного подхода, существует также оценка имущественного состояния, которая включает в себя расчет показателей годности основных фондов предприятия, загруженность оборотных и определяет общую обеспеченность предприятий активами для осуществления производственной деятельности [28].

Рентабельность предприятий – это относительный показатель эффективности работы предприятий, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к затратам (ресурсам). Рентабельность имеет несколько модифицированных форм в зависимости от того, какие именно прибыль и ресурсы (затраты) используют в расчетах (таблица 2) [14].

Показатели рентабельности являются обязательными элементами анализа финансового состояния предприятия.

Таблица 1 – Анализ оборачиваемости активов

Название показателя	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент оборачиваемость необоротных активов	Выручка от реализации продукции / сумма необоротных активов	Выручка от реализации продукции / стоимость основного капитала	Характеризует эффективность использования необоротных активов
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая сумма дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность / Годовой объем продаж	Характеризует эффективность кредитной политики предприятия, скорость оплаты предоставленных услуг, товаров
Коэффициент оборота а кредиторской задолженности	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая сумма кредиторской задолженности	Себестоимость реализованных товаров/ Кредиторская задолженность	Характеризует скорость оборота задолженности предприятия
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Чистая выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость основных средств	Выручка от реализации продукции / Среднегодовая стоимость основных средств	Характеризует скорость оборота основных средств
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Объем реализованной продукции за период / Средняя сумма оборотных средств за тот же период	Выручка от реализации продукции / Текущие активы – Текущие пассивы	Отображает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за отчетный период

Система показателей рентабельности, используемая в российской практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятий, делая затруднительным анализ результатов их хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений.

В зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить вышеназванные недостатки. В росте прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство. На предприятиях прирост прибыли достигается не только благодаря увеличению трудового вклада коллектива предприятий, но и за счет многих других факторов [34].

Именно поэтому на каждом предприятии необходимо систематически анализировать формирование, распределение и использование прибыли. Этот анализ чрезвычайно важен и для внешних субъектов (местных бюджетов, финансовых и налоговых органов, банков).

Таблица 2 – Анализ рентабельности

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Рентабельность собственного капитала (<i>Return on equity (ROE)</i>)	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100%	Чистая прибыль / Средняя собственная капитала	Характеризует прибыльность собственного капитала
Рентабельность активов (<i>Return on assets (ROA)</i>)	Чистая прибыль / Активы * 100%	Чистая прибыль / Общая сумма активов	Показывает общую доходность использования имущества предприятия
Рентабельность продаж (<i>Gross profit margin</i>)	Чистая прибыль / Выручка от реализации * 100%	Валовая прибыль / Выручка от реализации	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции

Подходы зарубежных и отечественных авторов для определения доходности деятельности предприятия являются аналогичными и отличаются только в методах определения и расчета размера прибыли предприятия, что вызвано особенностями налогового, бухгалтерского учета зарубежных стран. Любого пользователя финансовой отчетности, прежде всего, интересует вопрос о ликвидности и платежеспособности предприятия. Для этого по данным баланса предприятия определяют комплекс оценочных показателей [8]. Определение ликвидности и платежеспособности в зарубежной практике объединяются в один блок анализа (таблица 3).

Для этого обычно используются коэффициенты быстрой и текущей ликвидности, методика расчета практически совпадает с отечественной практикой.

Анализ относительных величин, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, совпадает с анализом пассивов в зарубежной практике.

Таблица 3 – Анализ ликвидности и платежеспособности

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент текущей ликвидности (<i>current liquidity</i>)	(Оборотные активы + Расходы будущих периодов) / (Текущие обязательства + Доходы будущих периодов)	Текущие активы / Текущие пассивы	Характеризует способность покрывать текущие обязательства за счет оборотных средств
Коэффициент быстрой ликвидности (<i>quick liquidity acid test</i>)	(Оборотные активы – Запасы + Расходы будущих периодов) / (Текущие обязательства + Доходы будущих периодов)	Текущие активы – среднегодовая стоимость основных средств / Текущие пассивы	Характеризует способность предприятия покрывать текущие обязательства наиболее ликвидной частью оборотных активов
Коэффициент абсолютной ликвидности (<i>cash ratio</i>)	Денежные средства и их эквиваленты / (Текущие обязательства + Доходы будущих периодов)	Денежные средства и их эквиваленты / Текущие пассивы	Характеризует способность предприятия покрывать наиболее срочные обязательства за счет денежных средств, эквивалентов и краткосрочных финансовых инвестиций
Коэффициент маневренности капитала (<i>net working capital to total assets</i>)	Собственные оборотные средства / Собственный капитал	Собственные оборотные средства / Совокупные активы	Характеризует долю капитала вложенного в оборотные активы

Кроме общих показателей, характеризующих зависимость предприятия от внешнего финансирования, используются также показатели покрытия процентов по заимствованиям – процесс обслуживания долга. В зарубежном опыте одним из основных направлений анализа финансового состояния предприятий является анализ их рыночной стоимости (таблица 4).

Довольно часто реальная стоимость фирмы значительно меньше ее рыночной стоимости. Развитый фондовый рынок зарубежных стран создает возможность повышения стоимости компании за счет гудвила, тогда как у отечественных предприятий такая возможность отсутствует.

Анализ рыночной стоимости производится с помощью расчета и анализа следующих показателей:

- доходность акций (Price – earnings ratio) – определяет, какая часть от чистой прибыли поступает на одну выпущенную акцию, определяется делением чистой прибыли на количество выпущенных акций;
- коэффициент «цена / денежный поток» (price / cash flow) – определяет доходность акции на денежные потоки, которые проходят через предприятие при его деятельности, на одну акцию;
- коэффициент рыночной цены (market – to – book value) – характеризует, в какой степени рыночная цена акции превышает ее балансовую стоимость и определяется соответствующим соотношением [9].

Таблица 4 – Анализ финансовой устойчивости

Показатель	Формула для расчета		Характеристика
	Отечественный опыт	Зарубежный опыт	
Коэффициент финансовой зависимости (<i>Total debt ratio</i>)	Всего источников средств / собственный капитал	Совокупные пассивы / Совокупные активы	Характеризует уровень финансирования активов за счет обязательств
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, коэффициент финансового риска) (<i>Debt–equity ratio</i>)	Привлеченные средства / Собственный капитал	Общая задолженность / собственный капитал	Характеризует уровень зависимости предприятия от внешних агентов
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (<i>Long– term debt ratio</i>)	Долгосрочные обязательства/Долгосрочные обязательства + Собственный капитал	Долгосрочные обязательства / Долгосрочные обязательства + Собственный капитал	Показывает долю привлеченного капитала в перманентном капитале предприятия

Таким образом, наблюдается определенное отличие в перечне показателей для определения финансового состояния предприятий и методах расчета подобных показателей. Кроме того, выходные данные (финансовая отчетность) для расчета данных показателей отличаются от отечественной финансовой отчетности, что вызвано различиями в проведении учета операций в процессе производственной деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что недостатками методик диагностики финансового состояния как отечественных, так и зарубежных авторов,

является игнорирование отраслевых особенностей. Так, применение в России некоторыми экономистами международных систем оценок финансового состояния, неадаптированных к условиям отечественной экономики, как следствие, вызывает принятие неправильных управленческих решений, использования в низкорентабельных направлениях деятельности, утверждение стратегии развития предприятия, не соответствует современным реалиям развития ситуации на рынке.

К преимуществам зарубежных методик можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и интерпретации их результатов, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий.

Российские методики анализа финансового состояния наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией. Таким образом, отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей. При этом необходимо отдавать предпочтение расчету тех показателей, которые имеют наибольшую содержательность и необходимость для аналитика.

Далее обратимся к известным методам прогнозирования эффективности организации.

1.2 Методы прогнозирования эффективности организации.

Прогнозирование и планирование экономики представляет собой сложный многоступенчатый и итеративный процесс, в ходе которого должен решаться обширный круг различных социально-экономических и научно-технических проблем, для чего необходимо использовать в сочетании самые разнообразные методы. В теории и практике плановой деятельности за прошедшие годы накоплен значительный набор различных методов разработки прогнозов и планов. По оценкам ученых, насчитывается свыше

150 различных методов прогнозирования; на практике же в качестве основных используется лишь 15—20. Развитие информатики и средств вычислительной техники создает возможность расширения круга используемых методов прогнозирования и планирования и их совершенствования.

По степени формализации методы экономического прогнозирования можно подразделить на интуитивные и формализованные (рисунок 2).

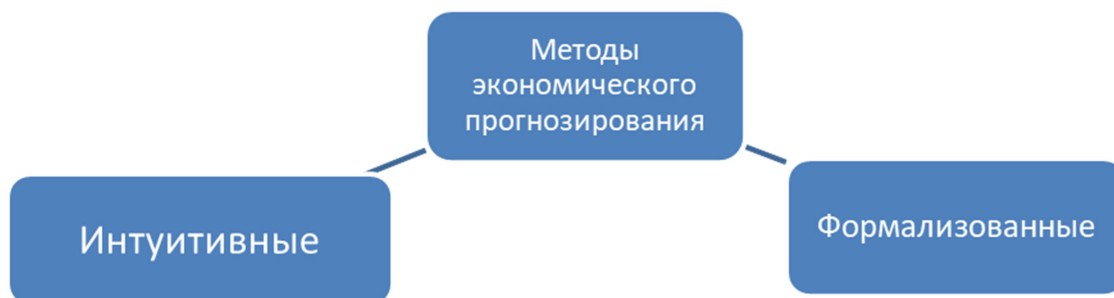


Рисунок 2 – Методы экономического прогнозирования

Интуитивные методы базируются на интуитивно-логическом мышлении. Они используются в тех случаях, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования или объект слишком прост и не требует проведения трудоемких расчетов. Такие методы целесообразно использовать и в других случаях в сочетании с формализованными методами для повышения точности прогнозов.

Среди интуитивных методов широкое распространение получили методы экспертных оценок. Они используются как в нашей стране, так и за рубежом для получения прогнозных оценок развития производства, научно-технического прогресса, эффективности использования ресурсов и т.п.

Применяются также методы исторических аналогий и прогнозирования по образцу. Здесь имеет место своеобразная экстраполяция. Техника прогнозирования состоит в анализе высокоразвитой системы (страны, региона, отрасли) одного и того же приближенного уровня, который теперь имеется в менее развитой аналогичной системе, и на основании истории развития изучаемого процесса в высокоразвитой системе строится прогноз

для менее развитой системы [12].

К формализованным методам относятся методы экстраполяции и методы моделирования. Они базируются на математической теории.

Среди методов экстраполяции широкое распространение получил метод подбора функций, основанный на методе наименьших квадратов (МНК). В современных условиях все большее значение стали придавать модификациям МНК: методу экспоненциального сглаживания с регулируемым трендом и методу адаптивного сглаживания.

Методы моделирования предполагают использование в процессе прогнозирования и планирования различного рода экономико-математических моделей, представляющих собой формализованное описание исследуемого экономического процесса (объекта) в виде математических зависимостей и отношений. Различают следующие модели: матричные, оптимального планирования, экономико-статистические (трендовые, факторные, эконометрические), имитационные, принятия решений. Для реализации экономико-математических моделей применяются экономико-математические методы[29].

В практике прогнозирования и планирования широко используются - также метод экономического (системного) анализа, нормативный и балансовый методы. Для разработки целевых комплексных программ используется программно-целевой метод (ПЦМ) в сочетании с другими методами. Следует отметить, что представленный перечень методов и их групп не является исчерпывающим. Рассмотрим методы, получившие широкое распространение в мировой практике.

- Методы экспертных оценок. Сущность методов экспертных оценок заключается в том, что в основу прогноза закладывается мнение специалиста или коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте. Различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

- Методы экстраполяции. В методическом плане основным

инструментом любого прогноза является схема экстраполяции. Сущность экстраполяции заключается в изучении сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций развития объекта прогноза и переносе их на будущее [29].

- Методы моделирования и экономико-математические методы. Моделирование предполагает конструирование модели на основе предварительного изучения объекта или процесса, выделения его существенных характеристик или признаков. Прогнозирование экономических и социальных процессов с использованием моделей включает разработку модели, ее экспериментальный анализ, сопоставление результатов прогнозных расчетов на основе модели с фактическими данными состояния объекта или процесса, корректировку и уточнение модели.

- Метод экономического анализа. Экономический анализ является неотъемлемой частью и одним из основных элементов логики прогнозирования и планирования. Он должен осуществляться как на макро-, так и на мезо- и микроуровнях. Сущность метода экономического анализа заключается в том, что экономический процесс или явление расчленяется на составные части и выявляются взаимосвязь и влияние этих частей друг на друга и на ход развития всего процесса. Анализ позволяет раскрыть сущность такого процесса, определить закономерности его изменения в прогнозируемом (плановом) периоде, всесторонне оценить возможности и пути достижения поставленных целей.

- Балансовый метод. С помощью балансового метода реализуется принцип сбалансированности и пропорциональности. Он применяется при разработке прогнозов, планов и программ. Сущность его заключается в увязке потребностей страны в различных видах продукции, материальных, трудовых и финансовых ресурсов с возможностями производства продукции и источниками ресурсов.

- Нормативный метод. Нормативный метод является одним из основных методов прогнозирования и планирования. В современных

условиях ему стало придаваться особое значение в связи с использованием ряда норм и нормативов в качестве регуляторов экономики. Сущность нормативного метода заключается в технико-экономическом обосновании прогнозов, планов, программ с использованием норм и нормативов. Последние применяются для расчета потребности в ресурсах и показателей их использования. С помощью норм и нормативов обосновываются важнейшие пропорции, развитие материального производства и непроизводственной сферы, осуществляется регулирование экономики.

- Программно-целевой метод. Сущность ПЦМ заключается в отборе основных целей социального, экономического и научно-технического развития, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами с учетом эффективного их использования. ПЦМ применяется при разработке целевых комплексных программ, представляющих собой документ, в котором отражаются цель и комплекс научно-исследовательских, производственных, организационно-хозяйственных, социальных и других заданий и мероприятий, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления.

Согласно экономической теории, эффективность производства означает его результативность, т.е. соотношение результата и затрат.

Качество экономического роста характеризует экономическая эффективность. Она сопряжена с эффективностью социальной, характеризующей повышение уровня жизни народа, расширения возможностей для гармоничного развития личности. Эффективность определяется на всех уровнях управления общественным производством и оценивается по различным критериям [29].

Среди важнейших показателей эффективности, характеризующих качество экономического роста, следует выделить материало- и энергоемкость, фондоотдачу, производительность труда.

Материало- и энергоемкость характеризуют эффективность

использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, рассчитываются как отношение соответственно материальных и энергозатрат к выпуску продукции и измеряются в рублях на рубль продукции. Снижение или рост этих показателей, как правило, показывается в процентах. Так снижение показателей энергоемкости свидетельствует об увеличении фондоотдачи, что обусловлено лучшим использованием основных средств.

Под фондоотдачей понимается отношение объема продукции к стоимости производственных основных фондов. Фондоотдача обычно выражается объемом продукции на один рубль стоимости основных производственных фондов. Поскольку объем берется за какой-то период, то и стоимость основных фондов должна быть не на какую-либо дату, а в среднем за тот же период. В отраслях и на предприятиях, где выпускается несколько видов различной продукции, фондоотдача рассчитывается по объему продукции в стоимостном выражении.

Важнейшим фактором повышения производительности труда является внедрение новой техники, которое требует расширения энергетической базы, особенно электрических мощностей. Следовательно, развитие энергетического хозяйства характеризует рост технической вооруженности как отдельного предприятия, так и промышленности в целом. По мере развития энергетического хозяйства на долю одного рабочего в среднем приходится больше энергетических мощностей, рабочий имеет возможность использовать больше производственных мощностей. Для отражения этих сдвигов рассматривается коэффициент энерговооруженности труда.

Фактическая энерговооруженность труда выражается величиной энергии, израсходованной в среднем на единицу рабочего времени – на один отработанный человеко-час или на одного среднесписочного рабочего.

Прогнозирование показателей эффективности производства предполагает проведение прогнозных расчетов каждого из них. Поскольку показатели используются для решения разнообразных задач, и каждый показатель несет определенную смысловую нагрузку, необходимо из всей

системы методов прогнозирования использовать те, с помощью которых можно достичь более высокой точности прогноза.

Исходя из полученной информации о методиках прогнозирования и оценке эффективности, целесообразно перейти к изложению организационно-экономической характеристики исследуемого объекта «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО ФСК ЕЭС).

1.3 Организационно-экономическая характеристика деятельности ПАО «ФСК ЕЭС».

Публичное акционерное общество «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС») создано в соответствии с программой реформирования электроэнергетики Российской Федерации как организация по управлению Единой национальной (общероссийской) электрической сетью (ЕНЭС) с целью ее сохранения и развития.

Постановлением Правительства РФ от 11.07.2001 № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» Единая энергетическая система России признана «общенациональным достоянием и гарантией энергетической безопасности» государства. Основной ее частью «является единая национальная энергетическая сеть, включающая в себя систему магистральных линий электропередачи, объединяющих большинство регионов страны и представляющая собой один из элементов гарантии целостности государства». Для ее «сохранения и укрепления, обеспечения единства технологического управления и реализации государственной политики в электроэнергетике» было предусмотрено создание ФСК ЕЭС [26].

В постановлении Правительства Российской Федерации от 21.12.2001 № 881 утверждены критерии отнесения к ЕНЭС магистральных линий электропередачи и объектов электросетевого хозяйства.

Уставный капитал ПАО «ФСК ЕЭС» составляет 637 332 661 531 рублей 50 копеек и разделен на 1 274 665 323 063 штук обыкновенных акций номинальной стоимостью 50 копеек каждая.

В собственности ПАО «Россети» находятся 80,13% размещенных акций ПАО «ФСК ЕЭС», в собственности миноритарных акционеров – 19,28% акций Федеральной сетевой компании, Росимущество – 0,59%.

Основные направления деятельности компании:

управление Единой национальной (общероссийской) электрической сетью;

- предоставление услуг субъектам оптового рынка электрической энергии по передаче электрической энергии и присоединению к электрической сети;

- инвестиционная деятельность в сфере развития Единой национальной (общероссийской) электрической сети;

- поддержание в надлежащем состоянии электрических сетей;

- технический надзор за состоянием сетевых объектов.

Организационную структуру предприятия изобразим в виде рисунка (рисунок 3) [26].



Рисунок 3 – Общая организационная структура ПАО «ФСК ЕЭС»

Так же существуют Филиалы ПАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) и Филиалы ПАО «ФСК ЕЭС» — Предприятия

магистральных электрических сетей (ПМЭС) по регионам и направлениям. Их так же представим в виде рисунков (рисунок 4, 5) [26].

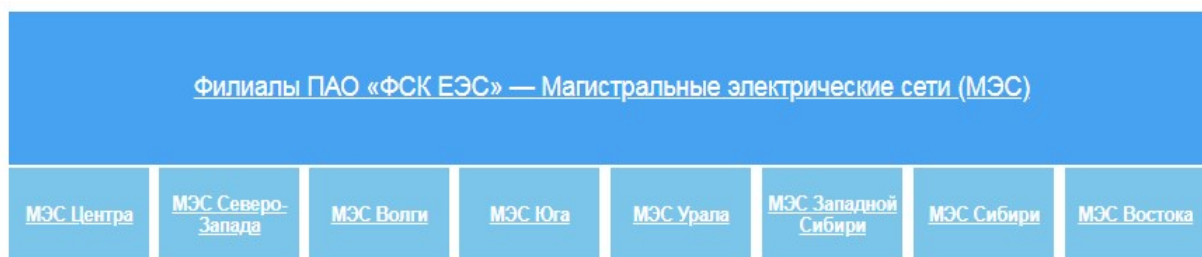


Рисунок 4 – Филиалы ПАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС)



Рисунок 5 – Филиалы ПАО «ФСК ЕЭС» — Предприятия магистральных электрических сетей (ПМЭС)

Обратимся к сводной информации по финансовой деятельности организации в период с 2014 по 2018 годы (рисунок 7) [26].

** Скорректированная EBITDA за 2017 – 2018 гг. рассчитывается как EBITDA за вычетом восстановления/(начисления) чистого убытка от обесценения основных средств, выручки по технологическому присоединению, расходов на создание резерва под ожидаемые кредитные убытки и резерва по сомнительной дебиторской задолженности, убытка от прекращения признания дочернего общества (только для 2017 года),

изменения резерва по судебным искам и с учетом финансовых доходов.

Дочерние и зависимые общества прямого подчинения (доля участия в уставном капитале)		
АО «НПЦ ФСК ЕЭС» (100%)	АО «ЭССК ЕЭС» (100%)	АО «АПБЭ» (100%)
АО «Электросетьсервис ЕНЭС» (100%)	АО «ЦИУС ЕЭС» (100%)	ООО «Индекс энергетики - ФСК ЕЭС» (100%)
АО «МУС Энергетики» (100%)	АО «Читатехэнерго» (100%)	АО «Мобильные ГТЭС» (100%)
ООО «АйТи Энерджи Сервис» (79,99%)	ОАО «Нурэнерго» (76,99%)	ОАО «Томские магистральные сети» (90,48%)
АО ОЭС «СакРусэнерго» (50%)	ЗАО «Северовостокэнерго» (49%)	ОАО «Кубанские магистральные сети» (100,00%)
АО «ЭНИН» (38,24%)	ООО «ФСК – Управление активами» (100%)	

Рисунок 6 – Дочерние и зависимые общества прямого подчинения (доля участия в уставном капитале)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	176,0	187,0	255,6	242,2	254,0
Скорр. EBITDA**	107,7	104,3	116,7	129,5	133,6
Прибыль за период	(20,6)	44,1	68,4	87,8	92,8
Скорр. прибыль за период***	40,8	46,4	86,6	96,8	91,0
Общий совокупный доход	21,6	47,8	124,4	79,2	101,2
Чистый долг***	220,1	222,9	221,8	215,4	205,4
Рыночная капитализация	56,1	74,9	257,6	206,9	188,9

Рисунок 7 – Основные финансовые результаты по МСФО ПАО «ФСК ЕЭС» за 2014-2018 годы (млрд руб.)

Скорректированная EBITDA за 2015–2016 гг. рассчитывается как EBITDA за вычетом чистого убытка от обесценения и переоценки основных средств, дохода от прекращения признания дочернего общества (только для 2016г.), выручки по технологическому присоединению, доходов от восстановления/расходов на создание резерва по сомнительной дебиторской задолженности (за исключением суммы обесценения дебиторской задолженности, рассчитанного как разница между балансовой стоимостью дебиторской задолженностью и приведенной стоимостью расчетных

будущих потоков денежных средств), а также с учетом финансовых доходов(за исключением эффекта дисконтирования долгосрочной кредиторской задолженности и амортизации дисконта дебиторской задолженности в составе финансовых доходов).

Скорректированная EBITDA за 2014 г. рассчитывается как EBITDA за вычетом, чистого убытка от обесценения и переоценки основных средств, обесценения финансовых вложений, имеющих в наличии для продажи, обесценения векселей, восстановления убытка от обесценения финансовых вложений в зависимые общества, а также с учетом финансовых доходов.

*** Скорректированная прибыль за 2017 - 2018 гг. рассчитывается как прибыль за период за вычетом восстановленного/ (начисленного) чистого убытка от обесценения основных средств, убытка от прекращения признания дочернего общества (только для 2017 г.), включая соответствующие суммы по отложенному налогу на прибыль [26].

Скорректированная прибыль за 2015–2016 гг. рассчитывается как прибыль за период за вычетом чистого убытка от обесценения и переоценки основных средств, дохода от прекращения признания дочернего общества (только для 2016 г.), включая соответствующие суммы по отложенному налогу на прибыль.

Скорректированная прибыль за 2014 г. рассчитывается как прибыль / (убыток) за период за вычетом обесценения основных средств, убытка от переоценки основных средств, обесценения финансовых вложений, имеющих в наличии для продажи, восстановления убытка от обесценения финансовых вложений в зависимые общества, обесценения векселей, включая соответствующие суммы по отложенному налогу на прибыль.

**** Чистый долг – долгосрочный и краткосрочный долг за вычетом денежных средств и эквивалентов, краткосрочных банковских депозитов и краткосрочных векселей.

Используя полученные данные по экономической деятельности организации и ее структуре проведем анализ показателей прибыли.

2 Анализ показателей прибыли ПАО «ФСК ЕЭС»

2.1 Анализ состава и динамики прибыли организации

Для проведения анализа уровня прибыли и факторов, влияющих на нее, исходными данными являются абсолютные показатели Отчета о финансовых результатах (форма 2). Анализируемый период составляет 5 лет. Обобщенные показатели ОФР за 2014-2018 гг. представлены таблице 5 [32].

Таблица 5 – Показатели прибыли ПАО «ФСК ЕЭС» и факторов, влияющих на нее за анализируемый период

Млн рублей

Строка ОФР	Абсолютные показатели				
	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	168 941	173 266	218 366	215 999	240 294
Себестоимость	–126 305	–134 938	–140 038	–152 383	–170 826
Валовая прибыль	42 635	38 328	78 328	63 616	69 469
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы	–13 954	–7 851	–8 033	–8 254	–8 491
Пр/Уб от продаж	28 682	30 477	70 296	55 362	60 978
Доходы от участия в других организациях	295	101	261	1 913	2 453
% к получению	5 995	8 211	7 807	8 613	8 109
% к уплате	–5 544	–8 464	–6 231	–3 941	–3 978
Прочие доходы	28 768	23 541	72 955	23 532	25 662
Прочие расходы	–43 858	–25 982	–20 768	–24 886	–19 816
Пр/Уб до налогообложения	14 338	27 884	124 320	60 593	73 408
Текущий налог на прибыль		–70	–12 569	–12 880	–11 395
Изм. ОНО	–8 367	–9 530	–5 851	–5 279	–5 933
Изм. ОНА	–816	–294	229	–68	112
Прочее	–18	–120	–58	–3	–6
Чистая пр/уб	5 137	17 870	106 071	42 362	56 187

Для выявления динамики показателей в течение анализируемого периода рассмотрим отклонение абсолютных показателей (таблица 6) и темпы их прироста каждого года в сравнении с предыдущим (таблица 7). Для наглядности результатов составим график динамики показателей прибыли в течение анализируемого периода (график 1).

Таблица 6 – Абсолютное отклонение финансовых результатов ПАО ФСК ЕЭС за анализируемый период

Млн рублей

Код строки ОФР	Отклонение (+,-)			
	2015 от 2014	2016 от 2015	2017 от 2016	2018 от 2017
Выручка	4 325	45 100	-2 367	24 295
Себестоимость	8633	5 100	12 345	18 443
Валовая прибыль	-4307	40 000	-14 712	5 853
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы	-6103	182	221	237
Пр/Уб от продаж	1795	39 819	-14 934	5 616
Доходы от участия в других организациях	-194	160	1 652	540
% к получению	2216	-404	806	-504
% к уплате	2920	-2 233	-2 290	37
Прочие доходы	-5227	49 414	-49 423	2 130
Прочие расходы	-17876	-5 214	4 118	-5 070
Пр/Уб до налогообл.	13546	96 436	-63 727	12 815
Текущий налог на прибыль	70	12 499	311	-1 485
Изм. ОНО	-1163	3 679	572	-654
Изм. ОНА	522	523	-297	180
Прочее	-102	62	55	-3
Чистая пр/уб	12733	88 201	-63 709	13 825

В 2015 году валовая прибыль продемонстрировала снижение, однако в 2016 году показатель заметно вырос, за счет увеличения темпа прироста

выручки и его увеличения по сравнению с себестоимостью. В 2017 году валовая прибыль продемонстрировала снижение, вследствие отрицательного темпа прироста валовой прибыли. В 2018 году, темпы прироста находятся примерно на одном уровне, что говорит о стабилизации состояния.

Таблица 7 – Темпы прироста показателей финансовой отчетности ПАО «ФСК ЕЭС» за анализируемый период

%

Код строки ОФР	Темпы прироста			
	За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.	За 2018 г.
Выручка	2,6	26,0	–1,1	11,2
Себестоимость	6,8	3,8	8,8	12,1
Валовая прибыль	–10,1	104,4	–18,8	9,2
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы	–43,7	2,3	2,8	2,9
Пр/Уб от продаж	6,3	130,7	–21,2	10,1
Доходы от участия в других организациях	–65,8	158,4	633,0	28,2
% к получению	37,0	–4,9	10,3	–5,9
% к уплате	52,7	–26,4	–36,8	0,9
Прочие доходы	–18,2	209,9	–67,7	9,1
Прочие расходы	–40,8	–20,1	19,8	–20,4
Пр/Уб до налогообл.	94,5	345,8	–51,3	21,1
Текущий налог на прибыль		–82,0	2,5	–11,5
Изм. ОНО	13,9	–38,6	–9,8	12,4
Изм. ОНА	–64,0	–177,9	–129,7	–264,7
Прочее	566,7	–51,7	–94,8	100,0
Чистая пр/уб	247,9	493,6	–60,1	32,6

Несмотря на снижение валовой прибыли в 2015 году, прибыль от продаж продемонстрировала повышение за счет снижения темпа прироста управленческих расходов. В 2016 году произошел резкий скачок прибыли от продаж, за счет увеличения выручки и малого темпа прироста

управленческих расходов. В 2017 году за счет снижения темпа прироста валовой прибыли снизилась и прибыль от продаж. В 2018 году прибыль продемонстрировала увеличение, за счет более высокого темпа прироста валовой прибыли, по сравнению с темпом прироста управленческих расходов.

Прибыль до налогообложения продемонстрировала повышение в 2015 году за счет увеличения темпа прироста прибыли от продаж и процентов к получению.

В 2016 году произошел резкий скачок прибыли до налогообложения, что объясняется существенным повышением темпов прироста дохода от участия в других организациях и прочих доходов. В 2017 году прибыль до налогообложения заметно снизилась, так как темпы прироста прибыли от продаж и прочих доходов увеличились. В 2018 году рост прибыли до налогообложения обусловлен увеличением темпов прироста дохода от участия в других организациях и прочих доходов, а также снижением темпа прироста прочих расходов.

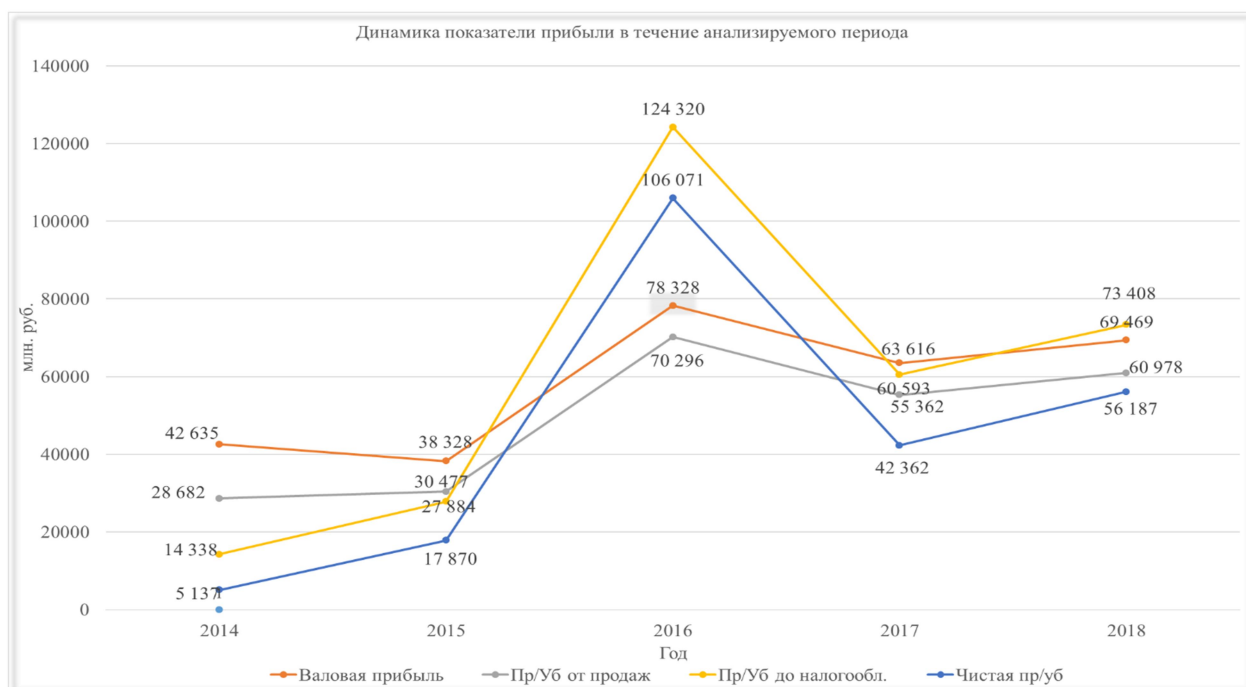


График 1 – Динамика показателей прибыли ПАО «ФСК ЕЭС» в течение анализируемого периода

Чистая прибыль в 2015 году заметно возросла, по сравнению с

предыдущим периодом. В 2016 году чистая прибыль существенно увеличилась за счет ощутимого снижения текущего налога на прибыль и повышения темпа прироста прибыли до налогообложения.

В 2017 году вследствие снижения темпа прироста прибыли до налогообложения и увеличения текущего налога на прибыль, снизилась и чистая прибыль. В 2018 году небольшое увеличение чистой прибыли обусловлено увеличением прибыли до налогообложения и снижения темпа прироста текущего налога на прибыль.

На графике особенно заметно, что пиковый рост показателей прибыли произошел в 2016 году, что объясняется тем, что в 2016 году ПАО «ФСК ЕЭС» последовательно осуществило сокращение издержек, в том числе за счет оптимизации организационной структуры.

При росте количества обслуживаемого оборудования вследствие реализации масштабной инвестиционной программы (введено в эксплуатацию 8 772 МВА мощности, 827,17 км сетей) удалось оптимизировать численность персонала на 5,3% и существенно (на 5,2%) снизить затраты на материалы и услуги.

При этом увеличение в 2016 году расходов по налогам обусловлено предусмотренной законодательством поэтапной отменой льготы по налогу на имущество. На финансовый результат большое влияние оказали неденежные операции, в том числе сальдо резервов, переоценка акций ИНТЕР РАО, списание просроченной дебиторской задолженности и переоценка стоимости ОС.

2.2 Анализ структуры и качества прибыли ПАО «ФСК ЕЭС»

Для выявления анализа структуры прибыли за анализируемый период рассмотрим соотношение статей отчета о финансовых результатах и показателей прибыли (таблица 8, 9, 10, 11).

Таблица 8 – Структура валовой прибыли ПАО «ФСК ЕЭС» и ее динамика за анализируемый период

%

Показатель	Удельный вес				
	2014	2015	2016	2017	2018
Выручка	396	452	279	340	346
Себестоимость	–296	–352	–179	–240	–246
Валовая прибыль	100	100	100	100	100

Валовая прибыль формируется за счет выручки и себестоимости. Удельный вес выручки больше удельного веса себестоимости, за счет чего валовая прибыль имеет положительный характер.

Удельный вес себестоимости повышается к 2015 году, но резко снизился к 2016, что объясняет скачок валовой прибыли в данном периоде. В 2017 и 2018 годах удельный вес себестоимости и выручки держится на одном уровне.

Таблица 9 – Структура прибыли/убытка от продаж ПАО «ФСК ЕЭС» и ее динамика за анализируемый период

%

Показатель	Удельный вес				
	2014	2015	2016	2017	2018
Валовая прибыль	149	126	111	115	114
Упр. расходы	–49	–26	–11	–15	–14
Пр/Уб от продаж	100	100	100	100	100

Прибыль или убыток от продаж формируется за счет валовой прибыли и управленческих расходов организации.

Удельный вес расходов к 2016 году снижается и держится на том же уровне в 2017 и 2018 годах, что является причиной положительной прибыли от продаж.

Таблица 10 – Структура прибыли/убытка до налогообложения ПАО «ФСК ЕЭС» и ее динамика за анализируемый период

%

Статья	Удельный вес				
	2014	2015	2016	2017	2018
Пр/Уб от продаж	200	109	57	91	83
Доходы от участия в других организациях	2	0	0	3	3
% к получению	42	29	6	14	11
% к уплате	–39	–30	–5	–7	–5
Прочие доходы	201	84	59	39	35
Прочие расходы	–306	–93	–17	–41	–27
Пр/Уб до налогообл.	100	100	100	100	100

Прибыль или убыток до налогообложения формируется за счет прибыли от продаж, дохода от участия в других организациях, процентов к получению и к уплате и прочих доходов и расходов.

В 2014 году удельный вес прочих расходов превышает удельный вес прочих доходов, что снизило прибыль, однако в последующие годы этот показатель заметно уменьшился.

Удельный вес доходов от участия в других организациях очень мал, что говорит о том, что этот показатель практически не влияет на прибыль до налогообложения. Удельные веса процентов к получению и к уплате находятся примерно на одном уровне и покрывают друг друга.

Чистую прибыль формируют прибыль до налогообложения, текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых активов и обязательств, а так же прочие выплаты.

Таблица 11 – Структура чистой прибыли ПАО «ФСК ЕЭС» и ее динамика за анализируемый период

Статья	Удельный вес				
	2014	2015	2016	2017	2018
Пр/Уб до налогообл.	279	156	117	143	131
Текущий налог на прибыль		0	-12	-30	-20
Изм. ОНО	-163	-53	-6	-12	-11
Изм. ОНА	-16	-2	0	0	0
Прочее	0	-1	0	0	0
Чистая пр/уб	100	100	100	100	100

В 2014 году удельный вес изменения ОНО существенно снизил прибыль, несмотря на отсутствие текущего налога на прибыль, но к 2016 году он заметно снизился, что позволило росту прибыли до налогообложения повлиять на повышение чистой выручки. В 2017 году текущий налог на прибыль вновь уменьшил чистую прибыль, но к концу 2018 года состояние стабилизировалось.

Для характеристики стабильности получения доходов и надежности вложений средств и привлечения акционеров в деятельность организации полезно произвести анализ качества чистой прибыли. Исходными данными будут служить показатели чистой прибыли (таблица 12).

Таблица 12 – Показатели чистой прибыли ПАО «ФСК ЕЭС»

Млн рублей

Год	2014	2015	2016	2017	2018
Чистая прибыль	5 137	17 870	106 071	42 362	6 187

Произведем расчет средней чистой прибыли (\bar{P}) по формуле:

$$\bar{P} = \frac{\sum P_i}{n}, \quad (1)$$

где n - количество лет; P_i - показатель чистой прибыли

$$\bar{P} = \frac{56\,187 + 43\,362 + 106\,071 + 17\,870 + 5\,137}{5} = 45\,525 \text{ млн рублей}$$

Рассчитаем дисперсию:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (P_i - \bar{P})^2}{n} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \sigma^2 &= \\ &= \frac{(56\,187 - 45\,525)^2 + (43\,362 - 45\,525)^2 + (106\,071 - 45\,525)^2 + (17\,870 - 45\,525)^2 + (5\,137 - 45\,525)^2}{5} \\ &= 1\,237\,098\,100 \text{ млн рублей} \end{aligned}$$

Тогда среднеквадратичное отклонение будет равно:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (P_i - \bar{P})^2}{n}} = 35\,172 \text{ млн рублей.} \quad (3)$$

Следовательно, коэффициент вариации равен:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{P}} = \frac{35\,172}{45\,525} = 0,7726 \text{ (77,26\%)} \quad (4)$$

Таким образом, значение коэффициента вариации существенно выше 0,33 (33%), что говорит о нестабильном уровне дохода за исследуемый период. [32]

2.3 Факторный анализ прибыли предприятия

Для выявления путей повышения прибыли организации необходимо провести факторный анализ прибыли предприятия. Это даст возможность выявить влияния факторов на показатели прибыли и выделить наиболее существенные из них.

Расчеты влияния факторов на прибыль от продаж осуществлены по уровням показателей-факторов относительно выручки от продаж в процентах, которые представлены в приложении 2.

1) *расчет влияния фактора Изменение выручки от продаж:*

При проведении факторного анализа учтем влияние инфляции:

$$\text{Тогда индекс цены равен } J_{\text{ц}}^{2015} = \frac{100+12,91}{100} = 1,1291 \quad (5)$$

Следовательно, выручка от продажи в сопоставимых ценах будет равна:

$$B_{2015}^* = \frac{B_{2015}}{J_{\text{ц}}^{2015}} = \frac{173\,266}{1,1291} = 153\,455 \text{ млн. рублей,} \quad (6)$$

где B_i^* - выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_i – выручка от продажи в i -том году.

$$\Delta B_{\text{ц}}^{2015} = B_{2015} - \frac{B_{2015}}{J_{\text{ц}}^{2015}} = B_{2015} - B_{2015}^* = 173\,266 - 153\,455 = + 19\,811$$

млн. рублей (7)

Таким образом, выручка от продажи в 2015 году по сравнению с предыдущим периодом увеличилась за счет роста цены на 19 811 млн. рублей.

$$\Delta B_{2015}^{\text{объем услуг}} = B_{2015}^* - B_{2014} = 153\,455 - 168\,941 = - 15\,486 \text{ млн. рублей} \quad (8)$$

Сокращение объема оказанных услуг в 2015 году привело к уменьшению выручки на 15 486 млн. рублей, но прирост выручки за счет роста цены привел к общему приросту выручки равному 4 325 млн. рублей.

Рассчитаем данные показатели для всех годов анализируемого периода:

$$J_{ц}^{2016} = \frac{100 + 0,38}{100} = 1,0538$$

$$J_{ц}^{2017} = \frac{100 + 2,52}{100} = 1,0252$$

$$J_{ц}^{2018} = \frac{100 + 4,27}{100} = 1,0427$$

Тогда выручка от продажи в сопоставимых ценах равна:

$$B_{2016}^* = \frac{B_{2016}}{J_{ц}^{2016}} = \frac{218\,366}{1,0538} = 207\,218 \text{ млн. рублей}$$

$$B_{2017}^* = \frac{B_{2017}}{J_{ц}^{2017}} = \frac{215\,999}{1,0252} = 210\,690 \text{ млн. рублей}$$

$$B_{2018}^* = \frac{B_{2018}}{J_{ц}^{2018}} = \frac{240\,294}{1,0427} = 230\,454 \text{ млн. рублей}$$

Таким образом, изменение цены повлияло на выручку:

$$\Delta B_{ц}^{2016} = B_{2016} - \frac{B_{2016}}{J_{ц}^{2016}} = B_{2016} - B_{2016}^* = 218\,366 - 207\,218 = + 11\,148$$

млн. рублей

(9)

В 2016 году выручка возросла на 11 148 млн. рублей за счет роста цены в сравнении с 2015 годом.

$$\Delta B_{ц}^{2017} = B_{2017} - \frac{B_{2017}}{J_{ц}^{2017}} = B_{2017} - B_{2017}^* = 215\,999 - 210\,690 = + 5\,309$$

млн. рублей

В 2017 году за счет роста цены выручка от продаж увеличилась на 5 309 млн. рублей.

$$\Delta B_{ц}^{2018} = B_{2018} - \frac{B_{2018}}{J_{ц}^{2018}} = B_{2018} - B_{2018}^* = 240\,294 - 230\,454 = + 9\,840$$

млн. рублей

К 2018 году выручка выросла на 9 840 млн. рублей по той же причине по сравнению с предыдущим годом.

Влияние изменения объема оказанных услуг на изменение выручки:

$$\Delta B_{2016}^{\text{объем услуг}} = B_{2016}^* - B_{2015} = 207\,218 - 173\,266 = + 33\,952 \text{ млн. рублей}$$

В 2016 году за счет роста объема оказанных услуг выручка увеличилась на 33 952 млн. рублей, что привело к совокупному приросту выручки на 45 100 млн. рублей.

$$\Delta B_{2017}^{\text{объем услуг}} = B_{2017}^* - B_{2016} = 210\,690 - 218\,366 = - 7\,676 \text{ млн. рублей}$$

В 2017 году сокращение объема оказанных услуг привело к снижению выручки на 7 676 млн. рублей, увеличение выручки за счет роста цены не перекрыло негативное влияние, и, как следствие, совокупное уменьшение выручки равно 2 367 млн. рублей.

$$\Delta B_{2018}^{\text{объем услуг}} = B_{2018}^* - B_{2017} = 230\,454 - 215\,999 = +14\,455 \text{ млн. рублей}$$

В 2018 году рост объема оказанных услуг привел к увеличению выручки на 14 455 млн. рублей, а совокупный прирост выручки равен 24 295 млн. рублей.

а) расчет влияния фактора Изменение цены:

$$\Delta P^{П(Ц)} = \frac{\Delta B^Ц \times R_0^P}{100}, \quad (10)$$

где R_0^P - рентабельность продаж

$$\Delta P_{2015}^{П(Ц)} = \frac{19811 \times 16,98}{100} = 3364 \text{ млн. руб.}$$

Увеличение цены в 2015 году привело к увеличению выручки на 3364 млн. рублей.

$$\Delta P_{2016}^{П(Ц)} = \frac{12029 \times 11,59}{100} = 1961 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, в 2016 году, выручка выросла на 1961 млн. рублей, вследствие повышения цен.

$$\Delta P_{2017}^{П(Ц)} = \frac{5329 \times 32,19}{100} = 1709 \text{ млн. рублей}$$

В 2017 году повышение цен на услуги повлекло за собой увеличение выручки на 1709 млн. рублей.

$$\Delta P_{2018}^{П(Ц)} = \frac{9840 \times 25,63}{100} = 2522 \text{ млн. рублей}$$

Увеличение цены на услуги в 2018 году обусловило рост выручки на 2522 млн. рублей.

б) расчет влияния фактора Изменение объема оказанных услуг:

$$\Delta\Pi^{П(К)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B^U] \times R_0^P}{100} = \frac{\Delta B^U \times R_0^P}{100}, \quad (11) [32]$$

где $\Delta\Pi^{П(К)}$ – изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «количества проданной продукции»;

B_1 и B_0 – соответственно выручка от продажи в отчётном (1) и базисном (0) периодах;

R_0^P – рентабельность продаж в базисном периоде

$$\Delta\Pi_{2015}^{П(К)} = \frac{(4325 - 19811) \times 16,98}{100} = -2630 \text{ млн. рублей}$$

В 2015 году за счет сокращения объема оказанных услуг выручка уменьшилась на 2630 млн. рублей.

$$\Delta\Pi_{2016}^{П(К)} = \frac{(45100 - 1202) \times 17,59}{100} = 5972 \text{ млн. рублей}$$

Рост объема услуг в 2016 году привел к росту выручки 5972 млн. рублей.

$$\Delta\Pi_{2017}^{П(К)} = \frac{(-2367 - 5329) \times 32,19}{100} = -2471 \text{ млн. рублей}$$

В 2017 году снижение объема оказанных услуг привело к сокращению выручки на 2471 млн. рублей.

$$\Delta\Pi_{2018}^{П(К)} = \frac{(24295 - 9840) \times 25,63}{100} = +3705 \text{ млн. рублей}$$

Увеличение выручки в 2018 году на 3705 млн. рублей обусловлено ростом объема оказанных услуг.

2) *расчет влияния фактора Себестоимость оказанных услуг:*

$$\Delta\Pi\Pi_i^{C/c} = \frac{B_i \times (УC_i - УC_0)}{100}, \quad (12)$$

где $УC_i$ и $УC_0$ уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах соответственно.

$$\Delta\Pi\Pi_{2015}^{C/c} = \frac{173\,266 \times (3,116)}{100} = -5\,400 \text{ млн. рублей}$$

Так как себестоимость – это расходы, она является фактором обратного

влияния по отношению к прибыли. Таким образом, в 2015 году за счет увеличения себестоимости на 8 633 млн. рублей и увеличения ее уровня по отношению к выручке от продажи на 3,116%, сумма прибыли от продаж уменьшилась на 5 400 млн. рублей.

$$\Delta\P\P_{2016}^{C/c} = \frac{218\,366 \times (-13,749)}{100} = + 30\,024 \text{ млн. рублей}$$

В 2016 году себестоимость увеличилась на 5 100 млн. рублей по сравнению с предыдущим периодом.

Однако, за счет увеличения выручки и снижения уровня себестоимости относительно выручки на 13,749%, прибыль от продаж возросла на 30 024 млн. рублей, по сравнению с 2015 годом.

$$\Delta\P\P_{2017}^{\frac{c}{c}} = \frac{215\,999 \times (6,418)}{100} = - 13\,863 \text{ млн. рублей}$$

К 2017 году себестоимость увеличилась на 12 345 млн. рублей по сравнению с предыдущим годом, а ее уровень относительно выручки от продаж увеличился на 6,418%, что повлекло за собой снижение прибыли на 13 863 млн. рублей.

$$\Delta\P\P_{2018}^{C/c} = \frac{240\,294 \times (0,542)}{100} = - 1\,303 \text{ млн. рублей}$$

В 2018 году прибыль от продаж уменьшилась на 1 303 млн. рублей по сравнению с 2017 годом, за счет увеличения себестоимости на 18 443 млн. рублей и увеличению отклонения уровня с/с относительно выручки от предыдущего периода на 0,542%.

3) расчет влияния фактора Изменение коммерческих расходов:

Организация не несет коммерческих расходов, поэтому влияния на прибыль они не оказывают.

4) расчет влияния фактора Изменение управленческих расходов:

$$\Delta\P\P_i^{УР} = \frac{B_i \times (УУР_i - УУР_0)}{100}, \quad (13)$$

где $УУР_i$ и $УУР_0$ уровни управленческих расходов в отчетном и базисном

периодах соответственно.

$$\Delta\Pi_{2015}^{\text{УР}} = \frac{173\,266 \times (-3,729)}{100} = + 6\,460 \text{ млн. рублей}$$

Управленческие расходы являются фактором обратного влияния по отношению к прибыли. Следовательно, в 2015 году за счет сокращения УР на 6 103 млн. рублей и уменьшения их уровня по отношению к выручке от продаж на 3,729%, сумма прибыли от продаж увеличилась на 6 460 млн. рублей.

$$\Delta\Pi_{2016}^{\text{УР}} = \frac{218\,366 \times (-0,852)}{100} = + 1\,862 \text{ млн. рублей}$$

В 2016 году управленческие расходы увеличились на 182 млн. рублей по сравнению с предыдущим периодом, однако, за счет увеличения выручки и снижения уровня УР относительно выручки на 0,852%, прибыль от продаж возросла на 1 862 млн. рублей, по сравнению с 2015 годом.

$$\Delta\Pi_{2017}^{\text{УР}} = \frac{215\,999 \times (0,143)}{100} = - 309 \text{ млн. рублей}$$

К 2017 году УР увеличились на 221 млн. рублей по сравнению с предыдущим годом, а их уровень относительно выручки от продаж увеличился на 0,143%, что повлекло за собой снижение прибыли на 308 млн. рублей.

$$\Delta\Pi_{2018}^{\text{УР}} = \frac{240\,294 \times (-0,288)}{100} = + 692 \text{ млн. рублей}$$

В 2018 году, несмотря на перерасход по управленческим расходам на 237 млн. рублей, прибыль от продаж увеличилась на 691 млн. рублей за счет уменьшения их уровня на 0,288%.

Для систематизации полученных данных обобщим влияние факторов на прибыль от продаж в таблицу 13.

Для более полного взгляда на влияние факторов на прибыль составим график динамики прибыли от продаж и факторов, влияющих на нее (график 2).

Таким образом, исходя из данных графика 2 и таблицы 14 можно сделать вывод о том, что в 2015 году положительное влияние повышения цен и сокращения управленческих расходов перекрыло негативное влияние

сокращения объема оказанных услуг и увеличения уровня себестоимости к выручке, что привело к увеличению прибыли от продаж на 1 795 млн рублей.

Таблица 13 – Влияние изменения факторов на изменение прибыли от продаж по сравнению с предыдущим годом

Млн рублей

Факторы, влияющие на изменение прибыли от продаж	Изменение прибыли от продаж под влиянием факторов			
	2015	2016	2017	2018
1. Изменение объема оказанных услуг	–2 630	5 972	–2 471	3 705
2. Изменение цен на оказанные услуги	3 365	1 961	1 709	2 522
3. Изменение уровня себестоимости по отношению к выручке	–5 400	30 023	–13 863	–1 303
4. Изменение уровня управленческих расходов по отношению к выручке	6 460	1 862	–308	691
Совокупное изм. прибыли от продаж	1 795	39 819	–14 934	5 616

В 2016 году все факторы повлияли положительно на изменение прибыли, но наибольшее влияние на рост прибыли от продаж на 39 819 млн рублей оказало изменение уровня себестоимости по отношению к выручке.

В 2017 году негативно повлияли все факторы кроме изменения цен. Наиболее негативное влияние оказало снижение уровня себестоимости, таким образом произошло снижение прибыли от продаж на 14 934 млн рублей.

В 2018 году положительное влияние факторов изменение объема услуг, цен на услуги и уровня управленческих расходов, перекрыли негативное влияние изменения уровня себестоимости, что привело к увеличению прибыли от продаж на 5 616 млн рублей.

Изменение объема оказанных услуг было нестабильным в течение анализируемого периода, поэтому и влияние этого фактора каждый год было разным. Так как оказание услуг определяется заявками потребителей, повлиять на этот фактор не представляется возможным.

Изменение тарифов в анализируемом периоде положительно влияет на прибыль от продаж, за счет роста объема мощности по прямым потребителям организация сможет продолжать повышать цены на оказываемые услуги.

Таким образом, в 2018 году рост цен увеличил прибыль на 2 522 млн рублей. Можно сделать вывод, что этот фактор имеет большой потенциал к увеличению прибыли от продаж.

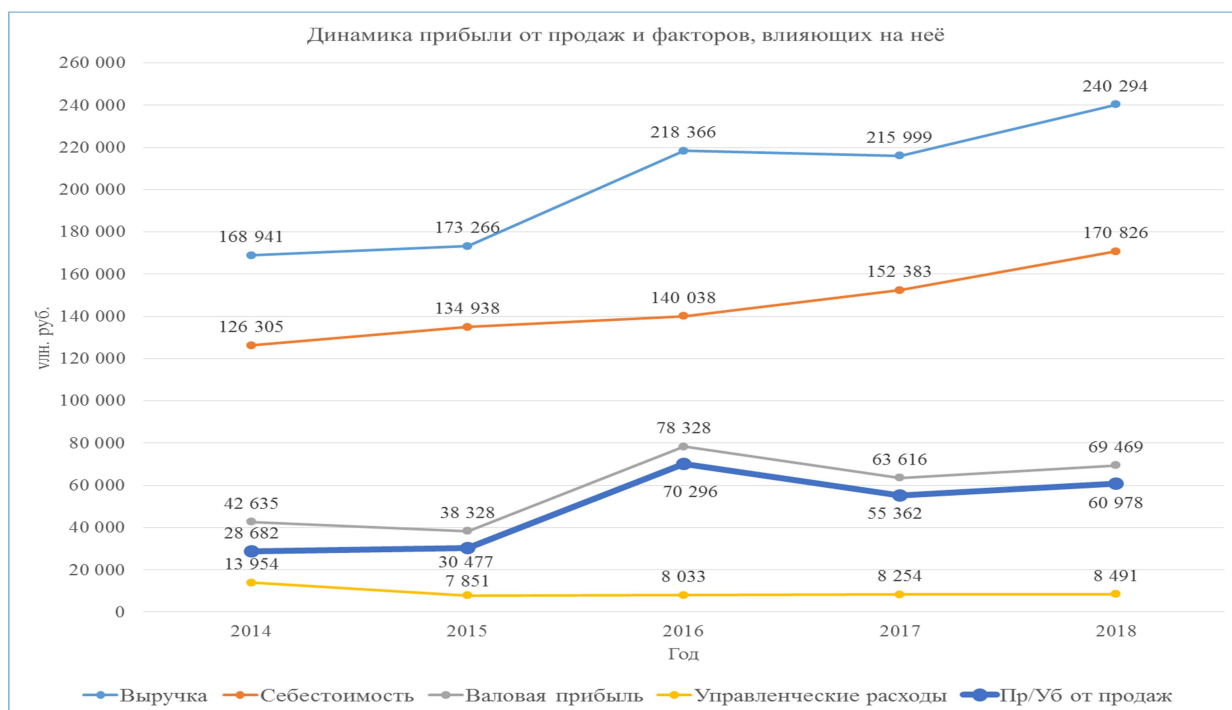


График 2 – Динамика прибыли от продаж и факторов, влияющих на нее

Фактор изменения уровня управленческих расходов по отношению к выручке в основном влиял положительно на прибыль от продаж вероятно за счет роста выручки, так как управленческие расходы в течение анализируемого периода находятся примерно на одном уровне.

Например, снижение уровня управленческих расходов в 2018 году по отношению к выручке, привело к увеличению прибыли на 691 млн рублей. Если организация сохранит тенденцию к сокращению уровня управленческих расходов, то прибыль от основной деятельности продолжит увеличиваться под влиянием этого фактора.

Изменение уровня себестоимости по отношению к выручке в основном дает снижение прибыли от продаж, так как себестоимость имеет тенденцию к повышению в течение всего анализируемого периода. Исключением является 2016 год, резкий рост выручки снизил негативное влияние этого фактора.

Таким образом, для повышения прибыли от продаж организация должна стремиться снизить себестоимость и увеличить выручку, что даст уменьшение уровня себестоимости по отношению к выручке от продаж.

Например, если бы в 2018 году уровень себестоимости по отношению к выручке остался на уровне 2017 года, то организация получила бы прибыль от продаж на 1 303 млн рублей больше.

На чистую прибыль организации, помимо вышеперечисленных факторов, оказывают влияние отклонения других показателей:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С/с} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДДО} + \%П - \%У + \text{ПрД} - \text{ПрР} - \text{ТНП} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{Пр} = \sum_{i=1}^{13} X_i$$

Факторная аддитивная модель.

$$\text{В} - \text{С/с} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДДО} + \%П - \%У + \text{ПрД} - \text{ПрР} - \text{ТНП} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{Пр} = \text{ЧП}$$

$$\text{В} - \text{С/с} = \text{ВП}$$

$$\text{В} - \text{С/с} - \text{КР} - \text{УР} = \text{ПП}$$

$$\text{В} - \text{С/с} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДДО} + \%П - \%У + \text{ПрД} - \text{ПрР} = \text{БП}$$

где В – выручка от продаж; С/с – себестоимость проданных услуг; КР – коммерческие расходы; УР – управленческие расходы; ДДО – доходы от участия в других организациях; %П – проценты к получению; %У – проценты к уплате; ПрД – прочие доходы; ПрР – прочие расходы; ТНП – текущий налог на прибыль; ОНА – отложенные налоговые активы; ОНО – отложенные налоговые обязательства; Пр – прочее; ЧП – чистая (нераспределенная) прибыль; ВП – валовая прибыль; ПП – прибыль от продаж; БП – бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения) (Донцова)

Обобщим влияние факторов, воздействующих на прибыль от продажи и, следовательно, на чистую прибыль с помощью метода балансовой увязки (таблица 14).

Изменение дохода от участия в других организациях с 2016 года растет, что приводит к увеличению чистой прибыли организации. Для повышения чистой прибыли организации следует увеличивать данный показатель ОФР.

Таблица 14 - Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль

Млн рублей

Показатели факторы	Изменение чистой прибыли под влиянием факторов			
	2015	2016	2017	2018
1. Изменение объема оказанных услуг	-2 630	5 972	-2 471	3 705
2. Изменение цен на оказанные услуги	3 364	1 961	1 709	2 522
3. Изменение уровня себестоимости по отношению к выручке	-5 400	30 023	-13 863	-1 303
4. Изменение уровня управленческих расходов по отношению к выручке	6 460	1 862	-308	691
5. Изменение дохода от участия в других организациях	-194	160	1 652	540
6. Изменение процентов к получению	2 216	-404	806	-504
7. Изменение процентов к уплате	-2 920	2 233	2 290	-37
8. Изменение прочих доходов	-5 227	49 414	-49 423	2 130
9. Изменение прочих расходов	17 876	5 214	-4 118	5 070
10. Изменение текущего налога на прибыль	-70	-12 499	-311	1 485
11. Изменение отложенных налоговых активов	522	523	-297	180
12. Изменение отложенных налоговых обязательств	-1 163	3 679	572	-654
13. Изменение статьи Прочее	102	-62	-55	3
Совокупное влияние факторов	12 733	88 201	-63 709	13 825

Изменения процентов к получению и к уплате происходят неравномерно, из-за чего влияние на прибыль нестабильно. Абсолютное отклонение процентов к получению положительно влияло в 2015 и 2017 годах, а негативно в 2016 и 2018 годах. Для роста чистой прибыли организации необходимо увеличивать проценты к получению. Отклонение процентов к уплате с 2016 года положительно влияет на чистую прибыль, за исключением 2018 года. Однако, снижение этого показателя в данном году незначительно,

что делает этот фактор незначительным для изменения прибыли в 2018 году. Для увеличения прибыли необходимо уменьшать проценты к уплате.

Изменение прочих доходов так же нестабильно влияет на прибыль организации. Рост прочих доходов значительно увеличил прибыль в 2016 году, но так же значительно снизил ее в 2017 году. К 2018 году влияние этого фактора приобрело положительный характер, для роста прибыли организации необходимо продолжать увеличивать прочие доходы.

Отклонение прочих расходов положительно влияет на прибыль на протяжении практически всего анализируемого периода, кроме 2017 года. Если организация сможет сохранить тенденцию прочих расходов к снижению, то прибыль будет увеличиваться.

Рост текущего налога на прибыль в течение анализируемого периода негативно сказывается на прибыли организации, но к 2018 году его снижение привело к росту чистой прибыли.

Изменение отложенных налоговых активов положительно повлияло на прибыль всего периода, за исключением 2017 года. Изменение отложенных налоговых обязательств неравномерно влияют на прибыль. Положительное влияние этот фактор оказал в 2016 и 2017 годах, негативное – в 2015 и 2018 годах.

Изменение статьи ОФР Прочее не оказывает значительного влияния на чистую прибыль.

Таким образом, фактором, который наиболее стабильно влиял на чистую прибыль в течение анализируемого периода можно назвать изменение доходов от участия в других организациях. Сохранение тенденции к их увеличению положительно повлияет на чистую прибыль организации.

Изменение прочих доходов очень нестабильно влиял на чистую прибыль в течение анализируемого периода. Организации следует стабилизировать данный фактор, так как именно он в перспективе может дать большой прирост чистой прибыли. Например, если бы в 2017 году прочие доходы остались на уровне 2016 года, то это увеличило бы прибыль организации на 49 423 млн

рублей.

В 2018 году, помимо изменения уровня себестоимости, очень негативно повлиял фактор изменения отложенных налоговых обязательств. Таким образом, если бы они остались на уровне предыдущего года, то прибыль увеличилась бы на 654 млн рублей.

Таким образом, подводя итоги главы, можно сделать следующие выводы:

Анализ уровня и динамики прибыли показал, что за анализируемый период показатели прибыли продемонстрировали резкое повышение в 2016 году и спад в 2017 году, так как в 2016 году был присоединен большой объем атомной генерации и произошло сокращение издержек, в том числе за счет оптимизации организационной структуры. На финансовый результат большое влияние оказали неденежные операции, в том числе сальдо резервов, переоценка акций ИНТЕР РАО, списание просроченной дебиторской задолженности и переоценка стоимости ОС. В целом, имеется тенденция к увеличению прибыли ежегодно, за исключением 2017 года.

С помощью анализа структуры прибыли, были рассмотрены статьи, формирующие показатели прибыли и их соотношение. Анализ качества прибыли показал, что доходы ПАО «ФСК ЕЭС» нестабильны.

Факторный анализ показателей прибыли позволил выявить пути для повышения прибыли в будущих периодах:

- в 2018 году рост цен увеличил прибыль на 2 522 млн рублей. Можно сделать вывод, что этот фактор имеет большой потенциал к увеличению прибыли от продаж. За счет роста объема мощности по прямым потребителям организация сможет продолжать повышать цены на оказываемые услуги;

- снижение себестоимости необходимо для организации, так как ее повышение в течение анализируемого периода существенно сокращает прибыль организации. Например, если бы в 2018 году уровень себестоимости по отношению в выручке остался на уровне 2017 года, то организация получила бы прибыль от продаж на 1 303 млн рублей больше;

- снижение уровня управленческих расходов в 2018 году по отношению к выручке, привело к увеличению прибыли на 691 млн рублей. Если организация сохранит тенденцию к сокращению уровня управленческих расходов, то прибыль от основной деятельности продолжит увеличиваться под влиянием этого фактора;

- изменение прочих доходов очень нестабильно влияло на чистую прибыль в течение анализируемого периода. Организации следует стабилизировать данный фактор, так как именно он в перспективе может дать большой прирост чистой прибыли. Например, если бы в 2017 году прочие доходы остались на уровне 2016 года, то это увеличило бы прибыль организации на 49 423 млн рублей.

3 Анализ рентабельности и прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС»

3.1 Анализ уровня и динамики рентабельности предприятия

Для проведения анализа уровня и динамики рентабельности ПАО «ФСК ЕЭС» воспользуемся данными бухгалтерской отчетности и рассчитаем показатели рентабельности в течение анализируемого периода (таблица 15):

Таблица 15 – Показатели рентабельности ПАО «ФСК ЕЭС» в течение анализируемого периода

							%
№	Наименование показателя	Способ расчёта	2014	2015	2016	2017	2018
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	16,98	17,59	32,19	25,63	25,37
2	Чистая рентабельность	$R_2 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	3,041	10,314	48,575	19,612	23,383
3	Экономическая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость активов}} \times 100\%$	0,417	1,409	7,764	2,973	3,778
4	Рентабельность собственного капитала	$R_4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$	0,601	2,018	10,747	4,085	5,153
5	Валовая рентабельность	$R_5 = \frac{\text{прибыль валовая}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	25,237	22,121	35,870	29,452	28,91
6	Затратоотдача	$R_6 = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{затраты на производство и реализацию продукции}} \times 100\%$	20,449	21,344	47,475	34,464	34,006
7	Рентабельность перманентного капитала	$R_7 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость собственного капитала} + \text{средняя стоимость долгосрочных обязательств}} \times 100\%$	0,458	1,515	8,327	3,153	4,032

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает организация с каждого рубля проданной продукции.

Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли получит организация на один рубль выручки.

Экономическая рентабельность показывает величину прибыли, которую

получит организация на единицу стоимости активов.

Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

Валовая рентабельность показывает сколько валовой прибыли в каждом рубле оказанных услуг.

Затратоотдача - это показатель, позволяющий оценить долю прибыли от продаж приходящийся на один рубль затрат на производство.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок [31].

Для удобства и наглядности динамики показателей рентабельности составим графики 3, 4:

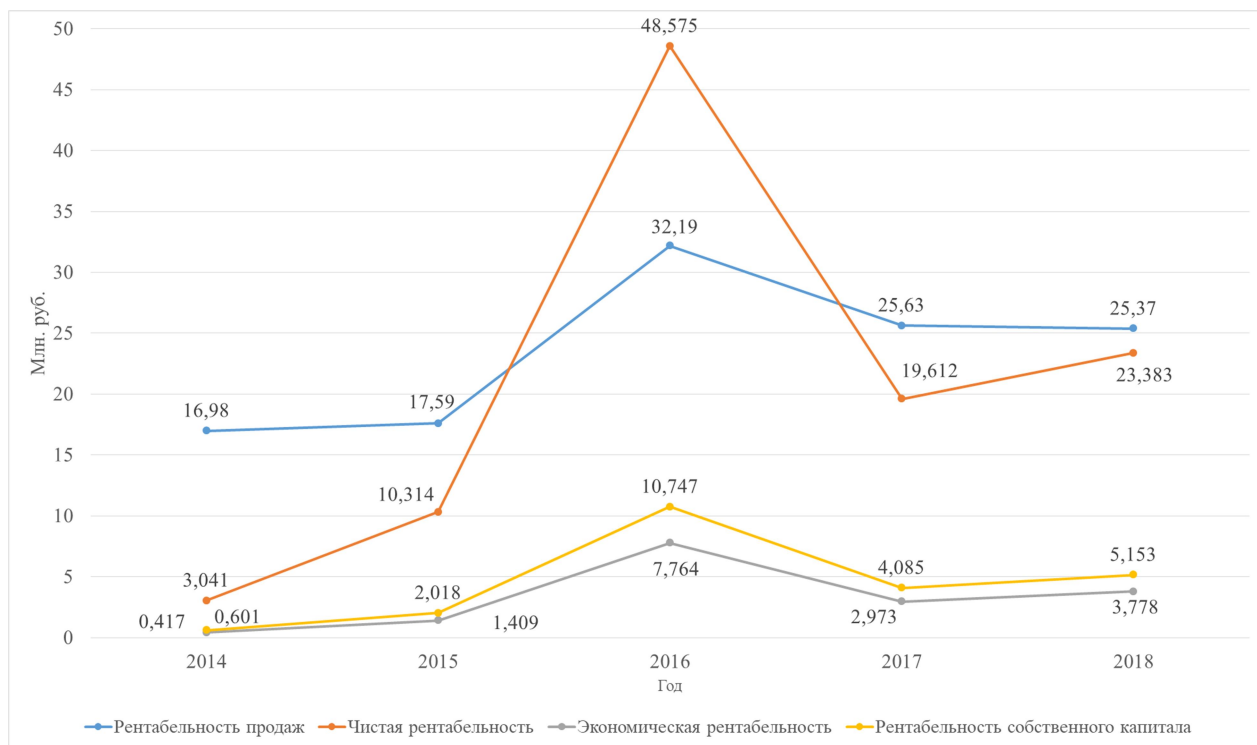


График 3 – Динамика показателей рентабельности ПАО «ФСК ЕЭС» в течение анализируемого периода

На графике заметно, что рентабельность продаж и затратоотдача демонстрировали повышение к 2016 году, а затем снижение к 2018 году.

Повышение к 2016 году, снижение к 2017 году и вновь повышение к

2018 году продемонстрировали чистая рентабельность, экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и рентабельность перманентного капитала.

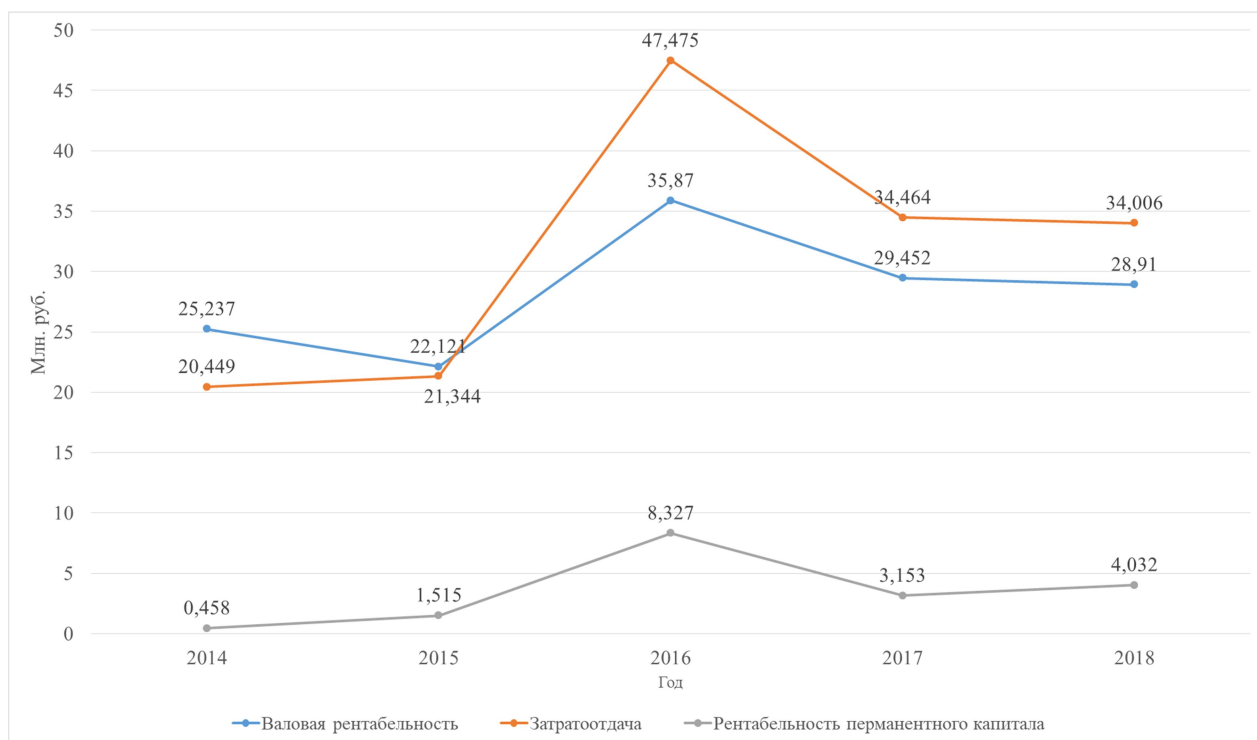


График 4 – Динамика показателей рентабельности ПАО «ФСК ЕЭС» в течение анализируемого периода

А валовая рентабельность снизилась к 2015 году, повысилась к 2016, и вновь пошла на убыль к концу 2018 года.

Судя по графику, в 2016 году произошел резкий скачок показателей рентабельности, что можно объяснить присоединением большого объема атомной генерации.

3.2 Факторный анализ рентабельности организации

Для выявления путей повышения рентабельности организации необходимо провести факторный анализ показателей рентабельности предприятия. Это даст возможность выявить влияния факторов на рентабельность и выделить наиболее существенные из них.

Из формулы рентабельности продаж следует, что факторами, влияющими на нее, являются выручка от продаж, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы:

$$R^{\Pi} = \frac{B - C - KP - YP}{B} \times 100\% = \frac{\Pi^{\Pi}}{B} \times 100\% \quad (14)$$

Рентабельность от продаж в течение анализируемого периода равна:

$$R_{2014}^{\Pi} = \frac{28\,682}{168\,941} \times 100 = 16,98\%$$

$$R_{2015}^{\Pi} = \frac{30\,477}{173\,266} \times 100 = 17,59\%$$

$$R_{2016}^{\Pi} = \frac{70\,296}{218\,366} \times 100 = 32,19\%$$

$$R_{2017}^{\Pi} = \frac{55\,362}{215\,999} \times 100 = 25,63\%$$

$$R_{2018}^{\Pi} = \frac{60\,978}{240\,294} \times 100 = 25,37\%$$

Вычислим изменение рентабельности в течение анализируемого периода по формуле 15:

$$\Delta R^{\Pi} = R_1^{\Pi} - R_0^{\Pi}, \quad (15)$$

$$\Delta R_{2015}^{\Pi} = 17,59 - 16,98 = + 0,61\%$$

$$\Delta R_{2016}^{\Pi} = 32,19 - 17,59 = + 14,6\%$$

$$\Delta R_{2017}^{\Pi} = 25,63 - 32,19 = - 6,56\%$$

$$\Delta R_{2018}^{\Pi} = 25,37 - 25,63 = - 0,26\%$$

А теперь рассчитаем влияние изменения факторов на изменение рентабельности от продаж:

1) Влияние изменения выручки от продажи на R^{Π}

$$R^{\Pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - YP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - YP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad (16)$$

$$R_{2015}^{\Pi(B)} = + 2,072\%$$

$$R_{2016}^{\Pi(B)} = +17,021\%$$

$$R_{2017}^{\Pi(B)} = -0,743\%$$

$$R_{2018}^{\Pi(B)} = +7,519\%$$

В 2015 году фактор изменение выручки от продажи увеличил рентабельность от продаж на 2,072 процента, в 2016 – на 17,021%, в 2017 снизил на 0,743 процента и в 2018 вновь увеличил на 7,519 процентных пунктов.

2) Влияние изменения себестоимости продажи на R^{Π}

$$R^{\Pi(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (17)$$

$$R_{2015}^{\Pi(C)} = -4,983\%$$

$$R_{2016}^{\Pi(C)} = -2,336\%$$

$$R_{2017}^{\Pi(C)} = -5,715\%$$

$$R_{2018}^{\Pi(C)} = -7,675\%$$

В 2015 году фактор изменение себестоимости снизил рентабельность продаж на 4,983%, в 2016 году – на 2,336%, в 2017 году – на 5,715 процентов, в 2018 – 7,675 процентов.

3) Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж R^{Π}

Организация не несет коммерческих расходов, следовательно, они не влияют на рентабельность.

4) Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж R^{Π}

$$R^{\Pi(UP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (18)$$

$$R_{2015}^{\Pi(YP)} = +3,522\%$$

$$R_{2016}^{\Pi(YP)} = -0,083\%$$

$$R_{2017}^{\Pi(YP)} = -0,102\%$$

$$R_{2018}^{\Pi(YP)} = -0,099\%$$

В 2015 году, за счет влияния фактора изменение управленческих расходов, рентабельность продаж увеличилась на 3,522%. Однако, в 2016 году рентабельность продаж снизилась на 0,083 процента, в 2017 году – снизилась на 0,102%, в 2018 – снизилась на 0,099%.

Рассчитаем совокупное влияние факторов по формуле:

$$\Delta R^{\Pi} = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP} \quad (19)$$

$$\Delta R_{2015}^{\Pi} = 2,072 - 4,983 + 3,522 = +0,612$$

$$\Delta R_{2016}^{\Pi} = 17,021 - 2,336 - 0,083 = +14,602$$

$$\Delta R_{2017}^{\Pi} = -0,743 - 5,715 - 0,102 = -6,561$$

$$\Delta R_{2018}^{\Pi} = 7,519 - 7,675 - 0,099 = -0,255$$

Для наглядности динамики влияния факторов, обобщим полученные показатели в таблицу 16:

Таблица 16 – Совокупное влияние факторов на рентабельность продаж в течение анализируемого периода

%

Показатели - факторы	Изменение рентабельности продаж под влиянием факторов			
	2015	2016	2017	2018
1. Изменение выручки от продаж	+ 2,072	+ 17,021	– 0,743	+ 7,519
2. Изменение себестоимости	– 4,983	– 2,336	– 5,715	– 7,675
3. Изменение управленческих расходов	+ 3,522	– 0,083	– 0,102	– 0,099
Совокупное изменение рентабельности продаж	+ 0,612	+ 14,602	– 6,561	– 0,255

Изменение выручки от продаж повышало рентабельность продаж в течение анализируемого периода, за исключением 2017 года, однако, в данном году влияние этого фактора несущественно снизило рентабельность продаж, поэтому, можно сделать вывод, что данный фактор в целом влияет положительно.

Изменение управленческих расходов в большей части анализируемого периода негативно влияло на рентабельность продаж, что говорит о необходимости снижения управленческих расходов для повышения рентабельности.

Изменение себестоимости наиболее негативно влияло на рентабельность продаж в течение анализируемого периода.

Например, если бы в 2018 году себестоимость осталась на уровне предыдущего года, то рентабельность продаж организации была бы на 7,675 % выше.

В целом рентабельности продаж за анализируемый период продемонстрировала снижение после 2016 года, за счет совокупного влияния факторов.

На чистую рентабельность, помимо вышеуказанных факторов влияют и другие:

$$\Delta R^{\text{ч}} = \pm \Delta R^{\text{п}} \pm \Delta Y\%_{\text{пол.}} \pm \Delta Y\%_{\text{упл.}} \pm \Delta \text{УДДО} \pm \Delta \text{УПрД} \pm \Delta \text{УпрР} \pm \pm \Delta \text{УТНП} \pm \Delta \text{УизмОНО} \pm \Delta \text{УизмОНА} \pm \Delta \text{Упр},$$

где $\Delta R^{\text{п}}$ – изменение рентабельности продаж; $\Delta Y\%_{\text{пол.}}$ – изменение уровня процентов к получению; $\Delta Y\%_{\text{упл.}}$ – изменение уровня процентов к уплате; $\pm \Delta \text{УДДО}$ – изменение уровня дохода от участия в других организациях; $\Delta \text{УпрД}$ – изменение уровня прочих доходов; $\Delta \text{УпрР}$ – изменение уровня прочих расходов; $\Delta \text{УТНП}$ – изменение уровня текущего налога на прибыль; $\Delta \text{УизмОНО}$ – изменение уровня изменения отложенных налоговых обязательств; $\Delta \text{УизмОНА}$ – изменение уровня изменения отложенных налоговых активов; $\Delta \text{Упр}$ – изменение уровня статьи Прочее.

Чистая рентабельность в течение анализируемого периода равна:

$$R^{\text{ч}} = \frac{\Pi^{\text{ч}}}{B} \times 100\% \quad (20)$$

$$R_{2014}^{\text{ч}} = \frac{5\,137}{168\,941} \times 100 = 3,041 \%$$

$$R_{2015}^{\text{ч}} = \frac{17\,870}{173\,266} \times 100 = 10,314 \%$$

$$R_{2016}^{\text{ч}} = \frac{106\,071}{218\,366} \times 100 = 48,575 \%$$

$$R_{2017}^{\text{ч}} = \frac{42\,362}{215\,999} \times 100 = 19,612 \%$$

$$R_{2018}^{\text{ч}} = \frac{56\,187}{240\,294} \times 100 = 23,383 \%$$

Таким образом, изменение чистой рентабельности в течение анализируемого периода будет равно:

$$\Delta R^{\text{ч}} = R_1^{\text{ч}} - R_0^{\text{ч}} \quad (21)$$

$$\Delta R_{2015}^{\text{п}} = 10,314 - 3,041 = +7,273\%$$

$$\Delta R_{2016}^{\text{п}} = 48,575 - 10,314 = +38,261\%$$

$$\Delta R_{2017}^{\text{п}} = 19,612 - 48,575 = -28,963\%$$

$$\Delta R_{2018}^{\text{п}} = 23,383 - 19,612 = +3,771\%$$

Влияния факторов на чистую рентабельность характеризуется изменением уровней показателей-факторов относительно выручки от продаж в процентах, которые представлены в приложении 3.

Обобщим в таблицу факторы, влияющие на чистую рентабельность, с учетом их воздействия на чистую прибыль (таблица 17).

Изменение дохода от участия в других организациях с 2016 года растет, что приводит к увеличению чистой прибыли организации. Для повышения чистой прибыли организации следует увеличивать данный показатель ОФР.

Изменение уровня процентов к получению нестабильно влияло на чистую рентабельность, в 2018 году оно снизило рентабельность, если бы уровень процентов к получению остался бы на прежнем уровне, то

рентабельность организации была бы на 0,613 % больше.

Таблица 17 – Влияние изменения факторов на изменение чистой рентабельности за анализируемый период

%

Показатели факторы	Изменение чистой прибыли под влиянием факторов				
	Действие фактора	2015	2016	2017	2018
1. Изменение рентабельности продаж	Прямое	0,611	14,602	–6,560	–0,255
2. Изменение уровня дохода от участия в других организациях	Прямое	–0,116	0,061	0,766	0,135
3. Изменение уровня процентов к получению	Прямое	1,190	–1,164	0,412	–0,613
7. Изменение уровня процентов к уплате	Обратное	–1,603	2,032	1,029	0,169
8. Изменение уровня прочих доходов	Прямое	–3,442	19,823	–22,515	–0,215
9. Изменение уровня прочих расходов	Обратное	10,965	5,485	–2,011	3,275
10. Изменение уровня текущего налога на прибыль	Обратное	–0,040	–5,716	–0,207	1,221
11. Изменение уровня отложенных налоговых активов	Прямое	–0,548	2,821	0,235	–0,025
12. Изменение уровня отложенных налоговых обязательств	Прямое	0,313	0,275	–0,137	0,079
13. Изменение уровня Прочее	Прямое	–0,059	0,043	0,025	–0,001
Совокупное влияние факторов на чистую рентабельность		7,273	38,261	28,963	3,771

Изменение уровня процентов к уплате в целом влияло положительно на чистую рентабельность в течение анализируемого периода, но незначительно.

Изменение уровней прочих доходов и расходов организации наиболее существенно, но нестабильно влияло на чистую рентабельность. Этот фактор может значительно увеличить рентабельность организации. Например, если

бы в 2017 году уровень прочих доходов остался бы на уровне предыдущего года, то рентабельность организации выросла бы на 22,515 %.

Изменение уровня текущего налога на прибыль положительно начало влиять на изменение чистой рентабельности только к концу 2018 года, рекомендуется продолжать снижать уровень текущего налога на прибыль относительно выручки для стабилизации состояния.

3.3 Прогнозирование эффективности деятельности ПАО «ФСК ЕЭС» на основе аналитической формы динамического развития показателей

Самым распространенным и одним из наиболее точных методов моделирования тенденции динамического ряда является аналитическое выравнивание, которое состоит в выражении тенденции развития в виде функции изучаемого показателя от времени, называемой моделью тренда.

Выявить основную тенденцию аналитическим методом — значит придать однообразное развитие изменяющимся процессам в течение рассматриваемого периода времени. В аналитическом выражении тренда время рассматривается как независимая переменная, а уровни ряда — как функция этой независимой переменной [29].

В данном исследовании было произведено аналитическое выравнивание фактической динамики показателей эффективности. Покажем ход исследования на примере построения тренда для показателей чистой рентабельности.

Для аналитического выравнивания динамики чистой рентабельности рассчитаем показатели чистой рентабельности поквартально за анализируемый период (таблица 18).

На основании рассчитанных данных построим график динамики чистой прибыли (график 5).

Таблица 18 – Показатели чистой рентабельности поквартально за анализируемый период

%

Отчетная дата	Перенумерованный период t	Уровень чистой рентабельности
31.03.2014	1	2,915
30.06.2014	2	1,469
30.09.2014	3	1,049
31.12.2014	4	3,041
31.03.2015	5	2,162
30.06.2015	6	1,696
30.09.2015	7	4,033
31.12.2015	8	10,314
31.03.2016	9	23,941
30.06.2016	10	19,043
30.09.2016	11	19,904
31.12.2016	12	48,575
31.03.2017	13	19,273
30.06.2017	14	20,059
30.09.2017	15	18,536
31.12.2017	16	19,612
31.03.2018	17	34,969
30.06.2018	18	27,144
30.09.2018	19	20,764
31.12.2018	20	23,383

Так как аналитическое выравнивание позволяет выразить закономерность развития во времени, то к определению формы кривой следует подходить с особой тщательностью. Существуют различные приемы, позволяющие выбирать тип кривой, достаточно хорошо аппроксимирующей тенденцию. Наиболее простой способ состоит в выборе функции на основе графического изображения временного ряда. Для этого необходимо построить несколько видов линии тренда (приложение).

Однако, риск субъективного и произвольного выбора типа кривой очень велик, поэтому для большей надежности выберем тип кривой на основании значения суммы квадратов отклонений заданных значений уровней динамического ряда от расчетных, полученных выравниванием. Из

совокупности кривых выбирается та, которой соответствует минимальное значение критерия.



График 5 – Динамика чистой прибыли в течение анализируемого периода

Визуально полиномиальная (график 6) линия тренда наиболее точно повторяет график анализируемого показателя.



График 6 – Полиномиальная линия тренда

И так, для каждого вида линии тренда рассчитаем значения суммы квадратов отклонений заданных значений от расчетных (таблица 19) по формуле:

$$f = \sum (y_t^{\phi} - y_t^p)^2. \quad (22)$$

Таблица 19 - Значение f для каждого типа кривой

Тип линии тренда	Функция	Значение f
Экспоненциальная	$y = 1,6178e^{0,171t}$	3061,56
Линейная	$y = 1,5779t - 0,4741$	1446,10
Логарифмическая	$y = 11,267\ln(t) - 7,755$	1508,84
Полиномиальная	$y = -0,1031t^2 + 3,7427t - 8,4116$	1259,55 (min)
Степенная	$y = 0,7178t^{1,2321}$	1637,28

Минимальное значение суммы квадратов отклонений заданных значений уровней динамического ряда от расчетных имеет полиномиальная линия тренда. Следовательно, именно функция $y = -0,1031t^2 + 3,7427t - 8,4116$ даст наиболее точный прогноз анализируемого показателя.

Необходимо учитывать, что анализ качества прибыли показал, что уровень дохода нестабилен, показатели прибыли и рентабельности в течение анализируемого периода демонстрировали резкие скачки, что говорит о том, что прогнозные значения имеют приблизительный характер.

С помощью выбранной функции рассчитаем прогнозные значения на 31.02.2019, 30.06.2019, 30.09.2019 и 31.12.2019 года (таблица 20).

Таблица 20 – Прогнозные значения

	%			
Отчетная дата 2019 года	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019
Чистая рентабельность	24,718	24,027	23,131	22,028
Перенумерованный период t	21	22	23	24

Таким образом, согласно прогнозным значениям чистой рентабельности, в 2019 году она будет демонстрировать плавное снижение. Для того, чтобы избежать этого, организации необходимо повышать чистую прибыль путем увеличения выручки с помощью увеличения цен на свои услуги и увеличения объемов оказанных услуг, а так же максимально

снижать расходы (себестоимость, управленческие расходы, прочие расходы и т.д.).

В данной главе, с помощью анализа уровня и динамики рентабельности, было выяснено, что в 2016 году произошел резкий скачок показателей рентабельности, что можно объяснить присоединением большого объема атомной генерации, большинство данных показателей демонстрируют незначительное снижение к концу 2018 года.

Факторный анализ показал, что наиболее значимыми факторами, влияющими на рентабельность организации, являются:

- изменение себестоимости наиболее негативно влияло на рентабельность продаж в течение анализируемого периода. Например, если бы в 2018 году себестоимость осталась на уровне предыдущего года, то рентабельность продаж организации была бы на 7,675 % выше.

- изменение уровня процентов к получению нестабильно влияло на чистую рентабельность, в 2018 году оно снизило рентабельность, если бы уровень процентов к получению остался бы на прежнем уровне, то рентабельность организации была бы на 0,613 % больше.

- изменение уровня прочих доходов наиболее существенно, но нестабильно влияло на чистую рентабельность. Этот фактор может значительно увеличить рентабельность организации. Например, если бы в 2017 году уровень прочих доходов остался бы на уровне предыдущего года, то рентабельность организации выросла бы на 22,515 %.

Трендовый анализ позволил спрогнозировать значения чистой рентабельности в 1, 2, 3 квартале 2019 года и значение на конец 2019 года. Согласно данному прогнозу, чистая рентабельность к концу 2019 года снизится, что подтверждает необходимость выполнения рекомендаций, описанных выше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполненного исследования, в соответствии с поставленными целью и задачами, можно сделать следующие выводы:

К преимуществам зарубежных методик анализа эффективности деятельности организаций можно отнести их конкретность и определенность в количественном составе показателей и их интерпретации экономического содержания, упрощенность таких методик анализа и оценки финансового состояния предприятий.

Российские методики анализа финансового состояния наоборот характеризуются значительным отличием среди различных авторов в наборе показателей для анализа того или иного направления и разнообразной их комбинацией. Таким образом, отечественная методика требует унификации, уменьшения количества анализируемых показателей.

Прогнозирование показателей эффективности производства предполагает проведение прогнозных расчетов каждого из них. Поскольку показатели используются для решения разнообразных задач, и каждый показатель несет определенную смысловую нагрузку, необходимо из всей системы методов прогнозирования использовать те, с помощью которых можно достичь более высокой точности прогноза.

Анализ уровня и динамики прибыли показал, что за анализируемый период показатели прибыли продемонстрировали резкое повышение в 2016 году и спад в 2017 году, так как в 2016 году был присоединен большой объем атомной генерации и произошло сокращение издержек, в том числе за счет оптимизации организационной структуры. На финансовый результат большое влияние оказали неденежные операции, в том числе сальдо резервов, переоценка акций ИНТЕР РАО, списание просроченной дебиторской задолженности и переоценка стоимости ОС. В целом, имеется тенденция к увеличению прибыли ежегодно, за исключением 2017 года.

С помощью анализа структуры прибыли, были рассмотрены статьи,

формирующие показатели прибыли и их соотношение. Анализ качества прибыли показал, что доходы ПАО «ФСК ЕЭС» нестабильны.

Факторный анализ показателей прибыли позволил выявить пути для повышения прибыли в будущих периодах:

- в 2018 году рост цен увеличил прибыль на 2 522 млн. рублей. Можно сделать вывод, что этот фактор имеет большой потенциал к увеличению прибыли от продаж. За счет роста объема мощности по прямым потребителям организация сможет продолжать повышать цены на оказываемые услуги;

- снижение себестоимости необходимо для организации, так как ее повышение в течение анализируемого периода существенно сокращает прибыль организации. Например, если бы в 2018 году уровень себестоимости по отношению в выручке остался на уровне 2017 года, то организация получила бы прибыль от продаж на 1 303 млн рублей больше;

- снижение уровня управленческих расходов в 2018 году по отношению к выручке, привело к увеличению прибыли на 691 млн рублей. Если организация сохранит тенденцию к сокращению уровня управленческих расходов, то прибыль от основной деятельности продолжит увеличиваться под влиянием этого фактора;

- изменение прочих доходов очень нестабильно влияло на чистую прибыль в течение анализируемого периода. Организации следует стабилизировать данный фактор, так как именно он в перспективе может дать большой прирост чистой прибыли. Например, если бы в 2017 году прочие доходы остались на уровне 2016 года, то это увеличило бы прибыль организации на 49 423 млн рублей.

С помощью анализа уровня и динамики рентабельности, было выяснено, что в 2016 году произошел резкий скачок показателей рентабельности, что можно объяснить присоединением большого объема атомной генерации, большинство данных показателей демонстрируют незначительное снижение к концу 2018 года.

Факторный анализ выявил наиболее значимые факторы, влияющие на

рентабельность организации: изменение себестоимости,

- изменение себестоимости наиболее негативно влияло на рентабельность продаж в течение анализируемого периода. Например, если бы в 2018 году себестоимость осталась на уровне предыдущего года, то рентабельность продаж организации была бы на 7,7 % выше.

- изменение уровня процентов к получению нестабильно влияло на чистую рентабельность, в 2018 году оно снизило рентабельность, если бы уровень процентов к получению остался бы на прежнем уровне, то рентабельность организации была бы на 0,6 % больше.

- изменение уровня прочих доходов наиболее существенно, но нестабильно влияло на чистую рентабельность. Этот фактор может значительно увеличить рентабельность организации. Например, если бы в 2017 году уровень прочих доходов остался бы на уровне предыдущего года, то рентабельность организации выросла бы на 22,5 %.

Трендовый анализ позволил спрогнозировать значения чистой рентабельности на конец каждого квартала 2019 года. Согласно данному прогнозу, чистая рентабельность к концу 2019 года снизится, что подтверждает необходимость выполнения рекомендаций, описанных выше

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Алтунина Л.Н., Управление качеством продукции промышленного предприятия в целях повышения его конкурентоспособности: монография / Л.Н. Алтунина // — Курск: РОСИ, 2016. — С. 151
- 2 Балашова Р.И., Экономические исследования и разработки. / Р.И. Балашова//Научно-исследовательский журнал. 2016. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edri.ru/article/19-01-16>
- 3 Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф., Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений // Москва Санкт-Петербург: «Издательский дом Герда», 2004.
- 4 Гордеева Е.В., Саввиди Т.А., Сопоставительная оценка динамики рентабельности использования капитала предприятий-конкурентов на основе многофакторных моделей анализа (на примере санаторно-курортных организаций) // Вестник СГУТиКД — 2016. – С. 14-15.
- 5 Дубинина Н.А., Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия / Н.А. Дубинина // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2016. – № 2. – С. 65–71.
- 6 Зайцева О.А., Радугин А.А., Радугин К.А., Рогачева И.М., Основы менеджмента: Учебное пособие для вузов// Науч.редактор А. А. Радугин.- М.: Центр, 2017. – 432 с.
- 7 Кожевников А.Н., Формирование и мониторинг системы управления качеством продукции промышленного предприятия: монография. / А.Н. Кожевников // — Тамбов: Изд-во Тамбовполиграфиздат, 2016. — С. 96
- 8 Лисицына Е.В., Токаренко Г.С., Оценка влияния финансовой структуры капитала на финансовый результат деятельности компании // Финансы и кредит. 2004. - №2.
- 9 Магомедова З.Т., Риски в валютных, кредитных и финансовых операциях / Магомедова З.Т. // Научное сообщество студентов.

Междисциплинарные исследования. Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой международной научно-практической конференции. 2017. [Электронный ресурс] — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28936321>

10 Петров А.Н., Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А. Н. Петров // 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015 – 400 с.

11 Семченко А.А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия / А.А. Семченко // Современная конкуренция. – 2016. – № 4. – С. 30–37.

12 Фатхутдинов Р.А., Стратегический маркетинг: Учебник / Р.А. Фатхутдинов // — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2017. —640 с.

13 Федорова Т.А., Страхование: Учебник / Т.А. Федоровой // — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2004. 2016. –875 с.

14 Цепелев О.А., Панова Е.Ю., Риски коммерческих организаций и меры их регулирования Россия и Китай: вектор развития: Материалы Межд. Научно-практ. конф. // 2017. №4. – С.159

15 Быкова Т. Л., Грозина Э. В., Кузнецова Н. В., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. учеб. пособие/ Т. Л. Быкова, Э. В. Грозина, Н. В. Кузнецова.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007.- 128 с.

16 Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э., Экономический анализ хозяйственной деятельности. рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики. учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп./ Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян.- М.: КноРус, 2015.- 534 с.

17 Илышева Н.Н. , Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. //- М.: Юнити-Дана, 2015. – 241 с.

18 Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебно-методический комплекс / Г.В. Шадрина. //- М.: Евразийский открытый институт, 2008. – 211 с.

19 Шадрина, Г.В. Теория экономического анализа: учебно-методический комплекс / Г.В. Шадрина// - М.: Евразийский открытый институт, 2010. – С.216

20 Мельник М. В., Бердников В. В., Анализ и контроль в коммерческой организации. [учебник]/ М. В. Мельник, В. В. Бердников.- М.: ЭКСМО, 2011.- 559 с.

21 Пожидаева Т. А., Анализ финансовой отчетности. учеб. пособие для вузов. рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики. 4-е изд., стер./ Т. А. Пожидаева//- М.: КноРус, 2014.- 320 с.

22 Бернстайн Л. А., Соколов Я. В., Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн. - М.: Финансы и статистика, 2002.-С.624.

23 Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И., Комплексный экономический анализ предприятия. [учебник]/ под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой.- СПб.: Питер, 2012.- 569 с.

24 Бровкина Н. Д., Мельник М. В., Основы финансового контроля. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики/ Н. Д. Бровкина.- М.: Магистр, 2011.-382 с.

25 Официальный сайт ПАО «ФСК ЕЭС». Режим доступа: <http://www.fsk-ees.ru/about/>

26 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2017. - 559 с.

27 Епифанов, В.А. Финансовый менеджмент. Понятие, направления и практика реализации / В.А. Епифанов. - Москва: СИНТЕГ, 2017. - 799 с.

28 Гинзбург, А. И. Экономический анализ / А.И. Гинзбург. - М.: Питер, 2018. - 528 с.

29 Сак А.В., Прогнозирование и планирование экономики: Учебно-методический комплекс для студентов специальностей Маркетинг,

Экономика и организация производства (радиоэлектроника и информационные услуги) / А.В. Сак.// - Мн.: БГУИР..

30 Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькин, Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 279 с. - (Серия «Профессиональный учебник: Экономика»). 2003

31 Бархатов В. И., Капкаев Ю. Ш.. Прогнозирование и планирование в учебное пособие. - Челябинск: ЮУрГУ. - 140 с.. 2001

32 Донцова Л. В., Никифорова Н.А., Анализ финансовой отчетности: учебное пособие – 2-е изд./ – С: Издательство «Дело и сервис», 2004 – 336 с.

33 Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Е51 Общая теория статистики: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 656 с.

34 Галицкая Ю. Н., Методические основы прогнозирования финансовой устойчивости организации / Ю. Н. Галицкая// - С. 11

35 Филобокова Л.Ю. Неформальные методы прогнозирования финансовой устойчивости малых предприятий // Экономический анализ: теория и практика.- 2008.-№9.- с 18.

36 Павлова И.А. Анализ и прогнозирование финансовой устойчивости организации с учетом жизненного цикла на основе интегрального показателя// Финансы и кредит.- 2007.-№23.- с 71.

37 Музалев С.В. Анализ действующих методик и прогнозирование финансового состояния организаций // Экономический анализ: теория и практика.- 2009.-№24.- с 62.

38 Басовский Л. Е.Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 260 с.

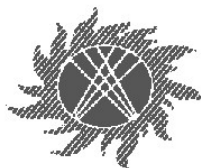
39 Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности. Практикум: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2009. - 400 с.

40 Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью

предприятия: учебно-практическое пособие. - М.: Изд-во «Фин-пресс», 2002.- 208 с.

41 Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 247 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А



ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2018 г.

Приложение
к Приказу Минфина РФ
от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказа
Минфина РФ от 05.10.2011 №124н)

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация

**Публичное акционерное общество
"Федеральная сетевая компания
Единой энергетической системы"**

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид деятельности

передачи электроэнергии

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности

**публичное акционерное общество / смешанная российская собственность с долей
федеральной собственности**

по ОКОПФ/ОКФС

лишь измерения:

тыс. руб.

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2018	12	31
56947007		
4716016979		
35.12		
47		41
384		

Пояснения	Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	наименование	код		
	1	2	3	4
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе:	2110	240 294 489	215 999 310
	услуги по передаче электроэнергии	2111	213 619 982	192 560 137
	услуги по технологическому присоединению	2112	24 300 051	21 411 649
	прочая деятельность	2119	2 374 456	2 027 524
Р.6 Пояснений*	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	2120	(170 825 202)	(152 383 316)
	услуги по передаче электроэнергии	2121	(169 263 087)	(151 051 798)
	услуги по технологическому присоединению	2122	(104 667)	(97 474)
	прочая деятельность	2129	(1 457 448)	(1 234 044)
	Валовая прибыль (2110 + 2120)	2100	69 469 287	63 615 994
	Коммерческие расходы	2210	-	-
Р.6 Пояснений*	Управленческие расходы	2220	(8 490 827)	(8 253 906)
	Прибыль (убыток) от продаж (2100 + 2210 + 2220)	2200	60 978 460	55 362 088
	Доходы от участия в других организациях	2310	2 452 691	1 912 559
	Проценты к получению	2320	8 108 953	8 613 322
	Проценты к уплате	2330	(3 978 163)	(3 941 486)
Р.3.15 Пояснений**	Прочие доходы	2340	25 661 516	23 532 350
	<i>доходы от переоценки оцениваемых финансовых активов</i>	2341	11 839 069	20 622
Р.3.15 Пояснений**	Прочие расходы	2350	(19 815 686)	(24 885 537)
	<i>расходы от переоценки оцениваемых финансовых активов</i>	2351	(221 333)	(7 496 003)
	Прибыль (убыток) до налогообложения (2200 + 2310 + 2320 + 2330 + 2340 + 2350)	2300	73 407 771	60 593 296
Р.3.5 Пояснений**	Текущий налог на прибыль, в том числе	2410	(11 394 520)	(12 880 041)
	<i>постоянные налоговые обязательства</i>	2421	2 533 754	6 109 770
Р.3.5 Пояснений**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(5 932 669)	(5 278 564)
Р.3.7 Пояснений**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	111 881	(69 824)
	Прочее, в том числе:	2460	(5 528)	(3 227)
	<i>иные аналогичные обязательные платежи</i>	2461	(5 528)	(3 227)
	<i>Корректировка налога на прибыль за прошлые периоды</i>	2462	-	-
	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	56 186 935	42 361 640

Окончание приложения А

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	СПРАВОЧНО		
Р.3.3 Приложения I**	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	15 518 685	27 816 547
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	71 705 620	70 178 187
Р.3.16 Приложения I**	Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	0,0441	0,0332
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

* - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2018 год.

** - Пояснения к годовому бухгалтерскому отчету за 2018 год.

Руководитель


(подпись)

А.Е. Муров

(расшифровка подписи)



Главный бухгалтер


(подпись)

А.И. Носов

" 20 " февраля 2019 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б



ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2017 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация **Публичное акционерное общество
"Федеральная сетевая компания
Единой энергетической системы"**

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид деятельности **передача электроэнергии**

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности

**публичное акционерное общество / смешанная российская собственность с долей
федеральной собственности**

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: **тыс. руб.**

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2017	12	31
56947007		
4716016979		
35.12		
47	41	
384		

Пояснения	Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	наименование	код		
	1	2	3	4
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе:	2110	215 999 310	218 366 451
	услуги по передаче электроэнергии	2111	192 560 137	171 133 002
	услуги по технологическому присоединению	2112	21 411 649	45 479 097
	прочая деятельность	2119	2 027 524	1 754 352
Р.6 Пояснений*	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	2120	(152 383 316)	(140 037 974)
	услуги по передаче электроэнергии	2121	(151 051 798)	(138 756 529)
	услуги по технологическому присоединению	2122	(97 474)	(96 514)
	прочая деятельность	2129	(1 234 044)	(1 184 931)
	Валовая прибыль (2110 + 2120)	2100	63 615 994	78 328 477
	Коммерческие расходы	2210	-	-
Р.6 Пояснений*	Управленческие расходы	2220	(8 253 906)	(8 032 766)
	Прибыль (убыток) от продаж (2100 + 2210 + 2220)	2200	55 362 088	70 295 711
	Доходы от участия в других организациях	2310	1 912 559	260 824
	Проценты к получению	2320	8 613 322	7 807 492
	Проценты к уплате	2330	(3 941 486)	(6 230 558)
Р.3.15 Приложений**	Прочие доходы	2340	23 532 350	72 954 542
Р.3.15 Приложений**	Прочие расходы	2350	(24 885 537)	(20 767 964)
	Прибыль (убыток) до налогообложения (2200 + 2310 + 2320 + 2330 + 2340 + 2350)	2300	60 593 296	124 320 047
Р.3.5 Приложений**	Текущий налог на прибыль, в том числе	2410	(12 880 041)	(12 568 840)
	постоянные налоговые обязательства	2421	6 109 770	(6 672 675)
Р.3.5 Приложений**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(5 278 564)	(5 851 047)
Р.3.5 Приложений**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(69 824)	228 553
	Прочее, в том числе:	2460	(3 227)	(57 802)
	Иные аналогичные обязательные платежи	2461	(3 227)	(6 843)
	Корректировка налога на прибыль за прошлые периоды	2462	-	(50 959)
	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	42 361 640	106 070 911

Окончание приложения Б

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	СПРАВОЧНО		
Р.3.3 Приложения**	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	27 816 547	12 520 106
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	70 178 187	118 591 017
Р.3.16 Приложения**	Базовая прибыль (убыток) на акцию	0,0332	0,0832
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

* - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2017 год

** - Письменные приложения к годовой бухгалтерской отчетности за 2017 год

Руководитель


(подпись) А.Е. Муров
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер


(подпись) А.П. Носков

" 20 " февраля 2018 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ В



Приложение
к Приказу Минфина РФ
от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказа
Минфина РФ от 05.10.2011 №124н)

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2016 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация

Публичное акционерное общество
"Федеральная сетевая компания
Единой энергетической системы"

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид деятельности

передача электроэнергии

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности

публичное акционерное общество / смешанная российская собственность с долей
федеральной собственности

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения:

тыс. руб.

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2016	12	31
56947007		
4716016979		
35.12		
47		41
384		

Пояснения	Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	наименование	код		
	1	2	3	4
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе:	2110	218 366 451	173 266 394
	услуги по передаче электроэнергии	2111	171 133 002	158 986 316
	прочая деятельность	2112	47 233 449	14 280 078
Р.6. Показатель*	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	2120	(140 037 974)	(134 938 305)
	услуги по передаче электроэнергии	2121	(138 756 529)	(133 534 773)
	прочая деятельность	2122	(1 281 445)	(1 403 532)
	Валовая прибыль (2110 + 2120)	2100	78 328 477	38 328 089
	Коммерческие расходы	2210	-	-
Р.6. Показатель*	Управленческие расходы	2220	(8 032 766)	(7 850 741)
	Прибыль (убыток) от продаж (2100 + 2210 + 2220)	2200	70 295 711	30 477 348
	Доходы от участия в других организациях	2310	260 824	100 849
	Проценты к получению	2320	7 807 492	8 211 453
	Проценты к уплате	2330	(6 230 558)	(8 464 150)
Р.3.15. Показатель**	Прочие доходы	2340	72 954 542	23 540 512
Р.3.15. Показатель**	Прочие расходы	2350	(20 767 964)	(25 981 751)
	Прибыль (убыток) до налогообложения (2200 + 2310 + 2320 + 2330 + 2340 + 2350)	2300	124 320 047	27 884 261
Р.4.5. Показатель**	Текущий налог на прибыль, в том числе	2410	(12 568 840)	(69 822)
	постоянные налоговые обязательства	2411	6 672 675	(4 317 261)
Р.3.5. Показатель**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(5 851 047)	(9 530 440)
Р.3.5. Показатель**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	228 553	(293 851)
	Прочее, в том числе:	2460	(57 802)	(120 011)
	Иные аналогичные обязательные платежи	2461	(6 843)	(120 011)
	Корректировка налога на прибыль за прошлые периоды	2462	(50 959)	(-)
	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	106 070 911	17 870 137

Окончание приложения В

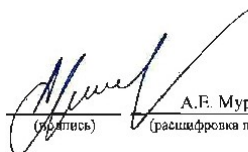
Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	СПРАВОЧНО		
Р.3.3 Приложения 4**	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	12 520 106	13 866 221
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	118 591 017	31 736 358
Р.3.16 Приложения 6**	Базовая прибыль (убыток) на акцию	0,0832	0,01402
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

* - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовом результате за 2016 год.

** - Подписаны приложения к годовой бухгалтерской отчетности за 2016 год.

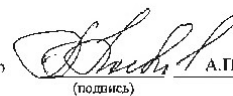
Руководитель


(подпись)

А.Е. Муров

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер


(подпись)

А.П. Носков

" 20 " февраля 2017 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ Г



Приложение
к Приказу Минфина РФ
от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказа
Минфина РФ от 03.10.2011 № 124н)

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2015 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация

Публичное акционерное общество
"Федеральная сетевая компания
Единой энергетической системы"

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид деятельности

передача электроэнергии

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности

публичное акционерное общество / смешанная российская собственность с долей
федеральной собственности

по ОКФС/ОКФС

Единица измерения:

тыс. руб.

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2015	12	31
56947007		
4716016979		
40.12		
47		41
384		

Пояснения	Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	наименование	код		
	1	2	3	4
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в том числе:	2110	173 266 394	168 940 833
	услуги по передаче электроэнергии	2111	158 986 316	159 881 063
	прочая деятельность	2112	14 280 078	9 059 770
П.5. Показатели	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	2120	(134 938 305)	(132 458 801)
	услуги по передаче электроэнергии	2121	(133 534 773)	(130 965 160)
	прочая деятельность	2122	(1 403 532)	(1 493 641)
	Валовая прибыль (2110 + 2120)	2100	38 328 089	36 482 032
	Коммерческие расходы	2210	-	-
П.6. Показатели	Управленческие расходы	2220	(7 850 741)	(7 800 367)
	Прибыль (убыток) от продаж (2100 + 2210 + 2220)	2200	30 477 348	28 681 665
	Доходы от участия в других организациях	2310	100 849	294 682
	Проценты к получению	2320	8 211 453	5 995 148
	Проценты к уплате	2330	(8 464 150)	(5 543 701)
П.3.1.5. Прочие доходы	Прочие доходы	2340	23 540 512	16 256 265
П.3.1.7. Прочие расходы	Прочие расходы	2350	(25 981 751)	(31 345 836)
	Прибыль (убыток) до налогообложения (2200 + 2310 + 2320 + 2330 + 2340 + 2350)	2300	27 884 261	14 338 223
П.3.2. Прочие показатели	Текущий налог на прибыль, в том числе	2410	(69 822)	-
	постоянные налоговые обязательства	2411	(4 317 761)	(6 315 404)
П.3.3. Прочие показатели	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(9 530 440)	(8 366 583)
П.3.4. Прочие показатели	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(293 851)	(816 466)
	Прочее, в том числе:	2460	(120 011)	(18 431)
	Иные аналогичные обязательные платежи	2461	(120 011)	(18 227)
	Корректировка налога на прибыль за прошлые периоды	2462	-	(204)
	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	17 870 137	5 136 743

Окончание приложения Г

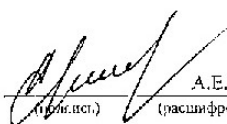
Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	СПРАВОЧНО		
Р.3.3 Прироста**	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	13 866 221	3 052 302
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	17 870 137	5 136 743
Р.3.16 Прироста**	Базовая прибыль (убыток) на акцию	0,01402	0,00404
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

* - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2015 год.

** - Приросты, приведенные к годовой бухгалтерской отчетности за 2014 год.

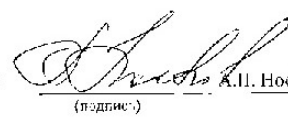
Руководитель


(подпись)

А.Е. Муров

(расшифровка печати)

Филиалный бухгалтер


(подпись)

А.И. Носков

" 24 " февраля 2016 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ Д



ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2014 г.

Приложение
к Приказу Минфина РФ
от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказа
Минфина РФ от 05.10.2011 №124н)

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация

Открытое акционерное общество
"Федеральная сетевая компания
Единой энергетической системы"

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид деятельности

передача электроэнергии

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности

открытое акционерное общество / смешанная российская собственность с долей
федеральной собственности

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения:

тыс. руб.

по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2014	12	31
56947007		
4716016979		
40.12		
47		41
384		

Пояснения	Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
	наименование	код		
	1	2	3	4
	Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей).	2110	168 940 833	155 351 563
	в том числе:			
	услуги по передаче электроэнергии	2111	159 881 063	152 709 376
	прочая деятельность	2112	9 059 770	2 642 187
Р.6.1 Показатель*	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	2120	(126 305 376)	(120 724 968)
	услуги по передаче электроэнергии	2121	(124 811 735)	(119 467 823)
	прочая деятельность	2122	(1 493 641)	(1 257 145)
	Валовая прибыль (2110 + 2120)	2100	42 635 457	34 626 595
	Коммерческие расходы	2210	-	-
Р.6.2 Показатель*	Управленческие расходы	2220	(13 953 792)	(12 223 362)
	Прибыль (убыток) от продаж (2100 + 2210 + 2220)	2200	28 681 665	22 403 233
	Доходы от участия в других организациях	2310	294 682	118 193
	Проценты к получению	2320	5 995 148	4 999 637
	Проценты к уплате	2330	(5 543 701)	(1 448 343)
Р.3.15.1 Приказом №**	Прочие доходы	2340	28 768 390	56 007 477
Р.3.15.2 Приказом №**	Прочие расходы	2350	(43 857 961)	(99 751 745)
	Прибыль (убыток) до налогообложения (2200 + 2310 + 2320 + 2330 + 2340 + 2350)	2300	14 338 223	(17 671 548)
Р.3.4 Приказом №**	Текущий налог на прибыль, в том числе:	2410	-	-
	постоянные налоговые обязательства	2411	(6 315 404)	(11 734 900)
Р.3.5 Приказом №**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(8 366 583)	(9 976 926)
Р.3.5 Приказом №**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(816 466)	1 776 336
	Прочее, в том числе:	2460	(18 431)	(25 383)
	Иные аналогичные обязательные платежи	2461	(18 227)	(5 234)
	Корректировка налога на прибыль за прошлые периоды	2462	(204)	(20 149)
	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	5 136 743	(25 897 521)

Окончание приложения Д

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	СПРАВОЧНО		
Р.3.3 Приложения**	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	3 052 302	16 370 551
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	5 136 743	(25 897 521)
Р.4.6 Приложения**	Базовая прибыль (убыток) на акцию	0,00404	(0,02048)
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

* - Показатели к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2014 год.

** - Показатели применяются к базовой бухгалтерской отчетности за 2014 год.



" 23 " марта 2015 г.

В.А. Гончаров
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер
А.И. Носков
(подпись)

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Показатели финансовых результатов ПАО «ФСК ЕЭС» за анализируемый период.

Код строки отчета № 2	Абсолютные показатели ОФР, млн рублей				
	2014	2015	2016	2017	2018
2110 (Выручка)	168 941	173 266	218 366	215 999	240 294
2120 (С/с)	-126	-134	-140	-152	-170
	305	938	038	383	826
2100 (Валовая прибыль)	42 635	38 328	78 328	63 616	69 469
2210 (Коммерческие расходы)					
2220 (Управленческие расходы)	13 954	7 851	8 033	8 254	8 491
2200 (Пр/Уб от продаж)	28 682	30 477	70 296	55 362	60 978
2310 (Дох. от уч. в др. орг.)	295	101	261	1 913	2 453
2320 (% к получению)	5 995	8 211	7 807	8 613	8 109
2330 (% к уплате)	5 544	8 464	6 231	3 941	3 978
2340 (Прочие доходы)	28 768	23 541	72 955	23 532	25 662
2350 (Прочие расходы)	43 858	25 982	20 768	24 886	19 816
2300 (Пр/Уб до налогообл.)	14 338	27 884	124 320	60 593	73 408
2410 (Тек. нал. на пр.)		70	12 569	12 880	11 395
2430 (Изм. ОНО)	-8 367	-9 530	-5 851	-5 279	-5 933
2450 (Изм. ОНА)	-816	-294	229	-68	112
2460 (Прочее)	-18	-120	-58	-3	-6
2400 (Чистая пр/уб)	5 137	17 870	106 071	42 362	56 187

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1 – Уровень показателей-факторов относительно выручки от продаж в процентах

Код строки отчета № 2	Уровень в % к выручке				
	2014	2015	2016	2017	2018
2110 (Выручка)	100	100	100	100	100
2120 (Себестоимость)	74,763	77,879	64,130	70,548	71,090
2210 (Коммерческие расходы)	-	-	-	-	-
2220 (Управленческие расходы)	8,260	4,531	3,679	3,821	3,534

Таблица Ж.2 – Уровень показателей-факторов относительно выручки от продаж в процентах

Строка ОФР	Отклонение уровней относительно выручки, %			
	2015	2016	2017	2018
2310 (Дох. от уч. в др. орг.)	-0,116	0,061	0,766	0,135
2320 (% к получению)	1,190	-1,164	0,412	-0,613
2330 (% к уплате)	1,603	-2,032	-1,029	-0,169
2340 (Прочие доходы)	-3,442	19,823	-22,515	-0,215
2350 (Прочие расходы)	-10,965	-5,485	2,011	-3,275
2410 (Тек. нал. на пр.)	0,040	5,716	0,207	-1,221
2430 (Изм. ОНО)	-0,548	2,821	0,235	-0,025
2450 (Изм. ОНА)	0,313	0,275	-0,136	0,078
2460 (Прочее)	-0,059	0,043	0,025	-0,001

ПРИЛОЖЕНИЕ И



График И.1 – Степенная линия тренда



График И.2 – Линейная линия тренда

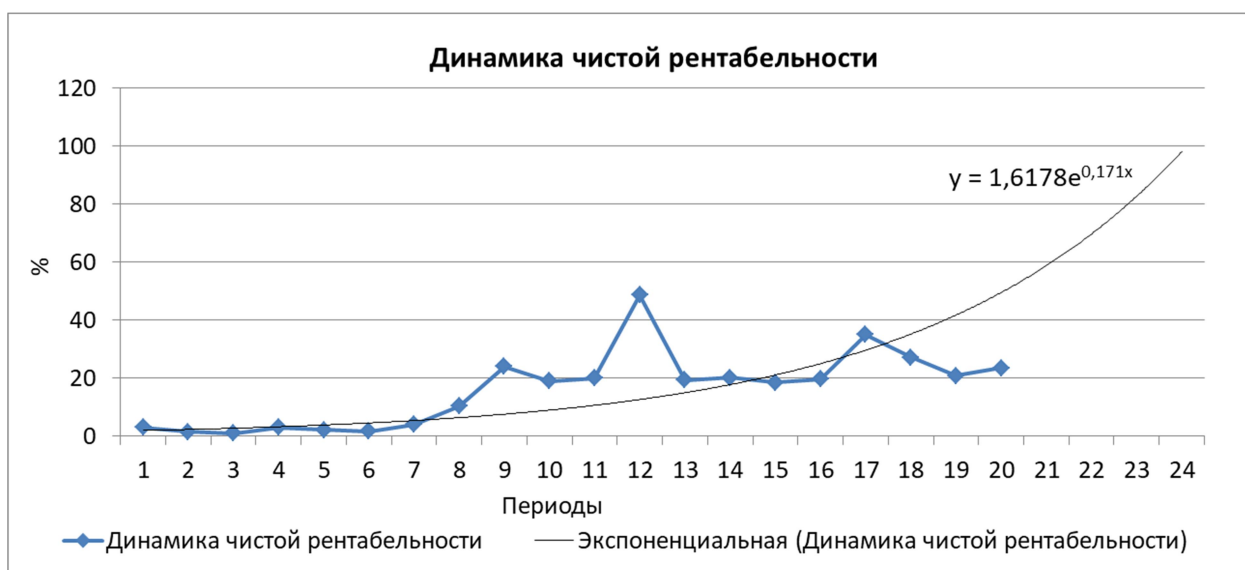


График И.3 – Экспоненциальная линия тренда